



イー・ガーディアン株式会社

2023 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会

2023 年 5 月 24 日

イベント概要

[企業名]	イー・ガーディアン株式会社		
[企業 ID]	6050		
[イベント言語]	JPN		
[イベント種類]	決算説明会		
[イベント名]	2023 年 9 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 5 月 24 日		
[ページ数]	37		
[時間]	11:00 – 11:48 (合計：48 分、登壇：20 分、質疑応答：28 分)		
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 2 階 第 2 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)		
[会場面積]	145 m ²		
[出席人数]	18 名		
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 高谷 康久 (以下、高谷) 専務取締役 溝辺 裕 (以下、溝辺)		

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasia.com

登壇

司会：お待たせいたしました。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の決算説明会を開催いたします。はじめに会社からお迎えしているお二人の方をご紹介します。まず、代表取締役社長の高谷康久様です。

高谷：よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、専務取締役の溝辺裕様です。

溝辺：よろしくお願いいたします。

司会：本日は高谷社長様からご説明いただくこととなっておりますが、ご説明が終わりましたら質疑応答の時間を設けさせていただいております。

なお、皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、これにつきましてはお手空きのごときにご記入の上、お帰りの際には机の上に置いてご提出いただきますようお願い申し上げます。それでは高谷様、よろしくお願いいたします。

目次



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

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



高谷：はい。それでは改めまして、イー・ガーディアン代表の高谷でございます。本日はお忙しい中ご来場いただきましてありがとうございます。では 2023 年 9 月期第 2 四半期の決算説明を始めさせていただきます。六つの目次にわかれております。

トピックス



- 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

3

まずトピックスとしましては、売上は 61 億で前年比 7.1%と増収、営業利益については 9 億 4,000 万で前年比マイナスの 20.5%と減益。増収減益という結果に終わりました。

この結果を受けまして、通期の業績予想を修正しております。

次のトピックスとしては、今の時代といいますか ChatGPT ですね。これもうちでいろいろと活用していこうというような取組みを行っているということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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

※2023年3月末時点 5

われわれの会社の全体の概要でございますが、イー・ガーディアンという社名の通り、インターネットの守護神でありたい、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、そういったところを目指していきたいという会社でございます。

虎ノ門に本社を置いておりまして、今全体で 2,547 名。海外はフィリピンとベトナムに展開をしております。

サービス内容

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	


E-Guardian


EG Tohoku


EG Philippines


EG Vietnam


EG Secure Solutions


EG Testing Services

※1 WAF: Web Application Firewall
※2 SOC: Security Operation Center 6

サポート

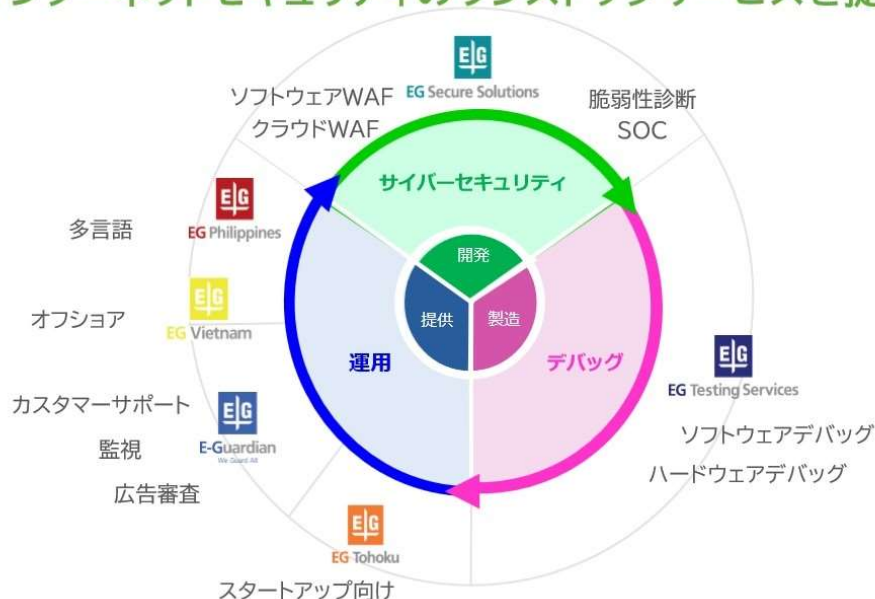
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

サービス内容でございますが、私どもはインターネットで事業を行う全ての人にセキュリティサービスを提供するということで、作ったソフトウェアサービスのデバッグ、そしてセキュリティの脆弱性がないかどうかの脆弱性診断、そして WAF という Web Application Firewall を置いてサイトを安全に守る、その会社さんのセキュリティ全体を守る SOC という、セキュリティ全体を守る監視サービス、またサイバーセキュリティのコンサルティングも提供しております。

事業内容



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



7

そして実際サイトを運用した後という意味では、SNS の動画の投稿監視とか、既に私どもトップのお取引先ということで発表しておりますが、TikTok さんの動画の監視、そしてカスタマーサポート、ネットでの風評調査、アド・プロセスというのはネットの広告審査ですね。いろいろなネット広告の、広告の内容に違法性がないかどうかみたいなサービスを展開している。これを日本とベトナム、フィリピンを使いながら、24 時間 365 日サービスを提供しているという会社でございます。

これをサービスのサイクルと私どもの子会社の中身でまとめましたが、サイバーセキュリティ・デバッグ・運用。大きく分けるとこの三つのジャンルを提供している会社でございます。

この三つをバランスよく提供している会社というのは、日本の中でも非常に珍しい会社でございます。私どもが目指しておりますのは、まだまだサイバーセキュリティの領域のサービスは狭いですが、サイバーセキュリティの立ち上げから運用まで一気通貫してサービス・セキュリティを

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



提供できるブランドにしたい。まだまだ道半ばでありますけれども、こういったところを目指しておるということでございます。

EGの強み



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



われわれの強みというのは、早期にAIの導入を進めておりまして、2010年にマザーズ上場した後には、テキストを監視するE-Tridentという仕組みを開発し、そしてその後は、画像認識に代わり、いろいろなAIを使ったシステムの監視を自動化する仕組みに投資をしております。

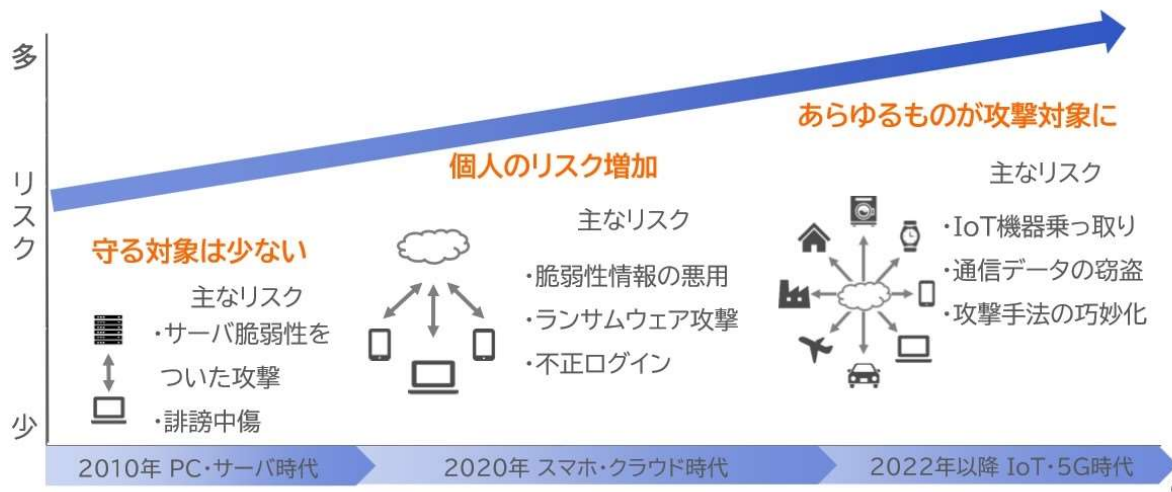
人しかできないことは人でやって、AIでできることはAIでやるということで、営業利益率は15.3%と、こういったアウトソーシングの業界の中では非常に高い利益率を維持しておるというのが私どもの強みでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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



9

われわれのサービスのニーズの高まりというのは、あまり大きく説明する必要はないかと思うんですけども、iPhone が生まれてから、いろんな形でインターネットが生活に浸透し、今や戦争においてもサイバー攻撃というのが非常に大きな攻撃手段になり、サイバー軍の拡張なんかも、日本は全くできていないということで問題になりますが、いろんなサイトの乗っ取りとか、ランサムウェアとか、大きなリスクがどんどんどんどん高まっているのかなと思います。

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

10

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

われわれの経営理念は、「We Guard All」ということで、全てを守りましょうと。このキーワードを作ったときというのは、私ども投稿監視しかやっていなかった 2007 年とか 6 年のときに作った言葉でございますが、やはり将来は総合的にインターネットを安心・安全に提供して、イー・ガーディアンというこのロゴがあれば安心して使っていただける、SECOM のようなマークにしたいなと考えております。理念は「We Guard All」というものを掲げて、様々な事業を展開しております。

2023年上期業績サマリー



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%

12

上期の業績でございます。先ほどお話をいたしました、売上は順調に前年同期比で 7.1%増でございますけれども、利益は、様々な去年投資したセンターの拡張とかいうもののコスト増と、あと一部、低収益案件というのがございまして、その影響で残念ながら減益という形でございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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



13

営業利益、売上の四半期の推移を見ていただきますと、売上は堅調に伸びております。利益は少し下がってきているように見えますが、先行投資をしている、センターを様々拡大拡張しているという意味では、予定通りの投資を続けておるということでございます。

業務別売上 四半期推移

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



14

売上の業務別の四半期の推移でございます。これを見ていただくと、マイナスとなっていますのが、ゲームサポート事業でございます。ソーシャルゲームが一時グリーンと伸びて、日本の会社、ソ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

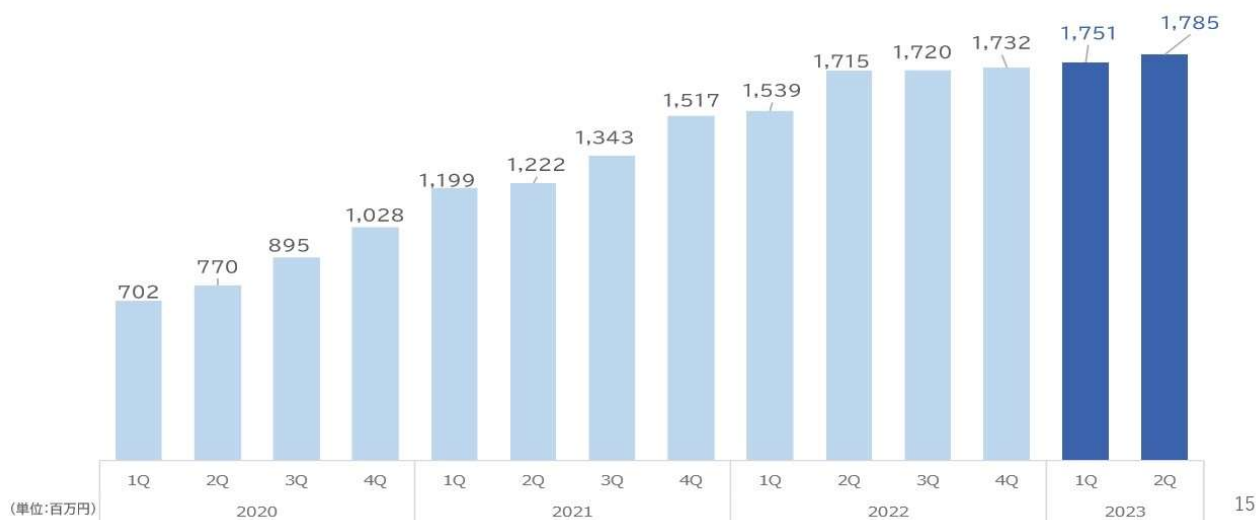
ーシャルゲームでいろんな会社が上場し、そして業績を伸ばしてきましたけれども、こういったものは時間の奪い合いなので、無料の動画が流行ればそちらに時間を取られる。ゲームを使う人が減る。

こういった流れの中で見ていくと、日本のゲーム会社、世界のゲーム会社も多少ちょっと苦勞している影響を、私どもも受けているのかなと思います。ですが、全体としては右肩上がりのトレンドなのかなと考えております。

ソーシャルサポート



EC・フリマのカスタマーサポート FintechのeKYC(電子本人認証)案件が好調



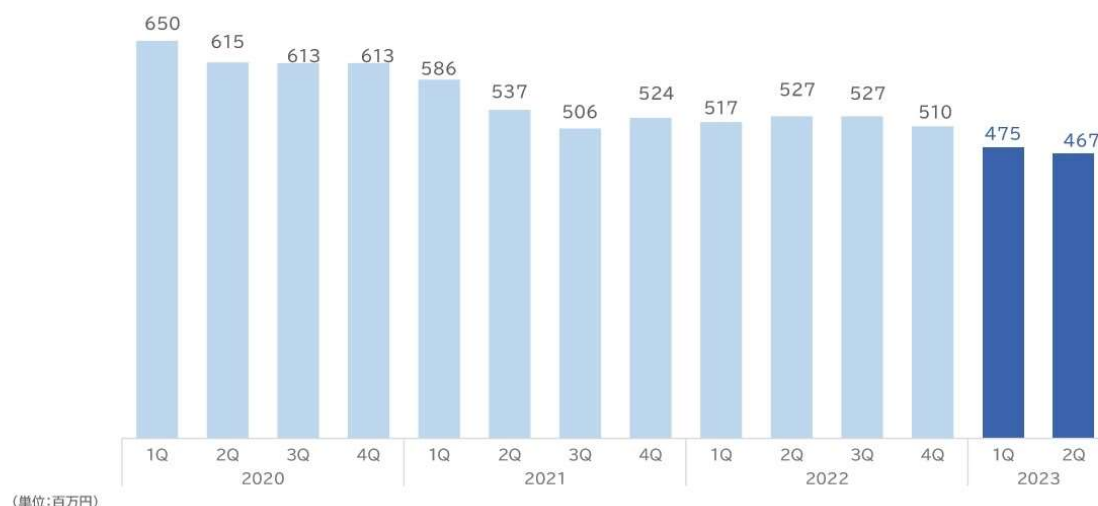
まずソーシャルサポートでございますが、EC とかフリマのカスタマーサポートや、Fintech の本人認証 eKYC と呼ばれるようなものの案件が好調に拡大しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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



16

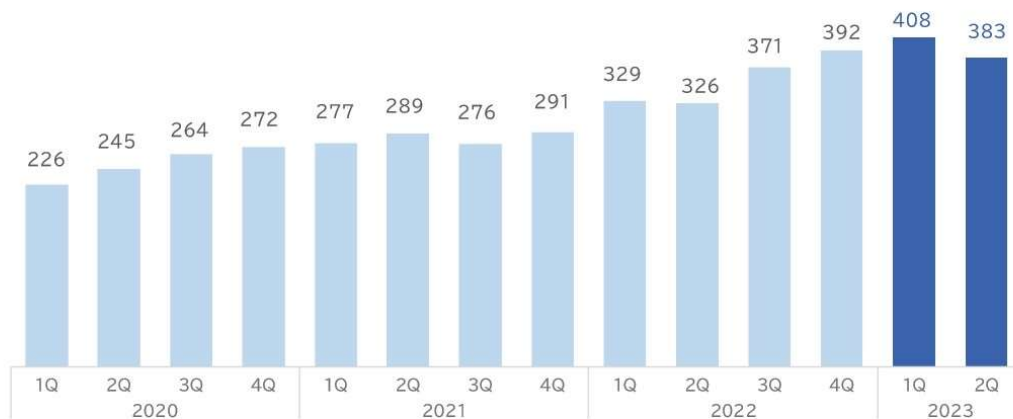
そして残念ながらゲームサポートでは、ゲームの市場の、私どもがお客様にご用命いただいている中ではヒットタイトルに恵まれず、残念ながら減収という形になってはいますが、中国の企業さんが日本市場に出たりとか、日本の会社が海外に出たいというようなときに、ローカライズといいまして、言語、ゲームの中身を外国語対応する、日本語対応する、そういうところの支援も含めてサービスを同時提案しております。

何とかここは、日本のゲームの会社さんの支援、中国のゲームのメーカーが入ってくるところの支援を通じて、次に出てくるヒットタイトルのサポートを獲得できるような提案をずっと継続してやるということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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

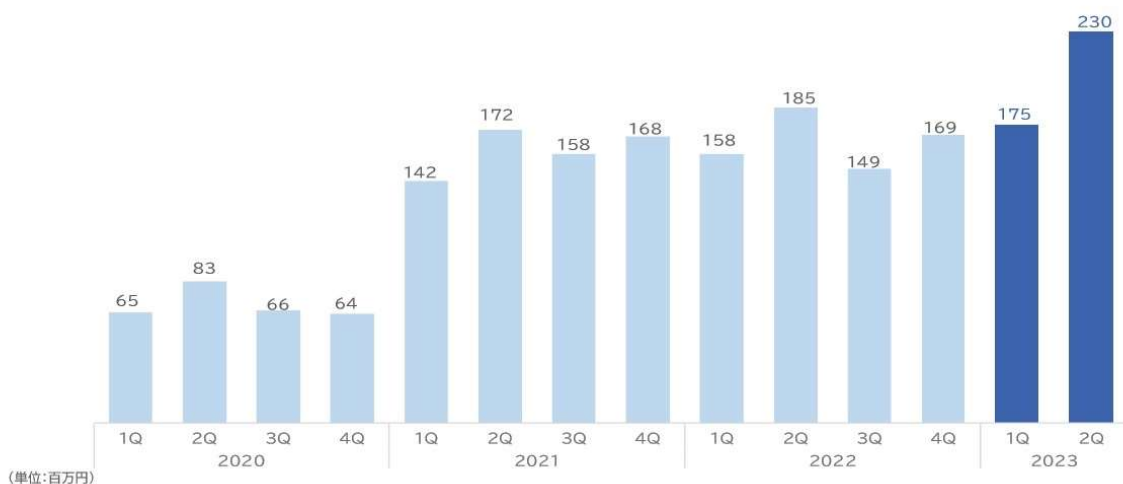


(単位:百万円)

17

次に、アド・プロセスでございますけれども、広告審査は堅調に伸びております。ただ最近、Googleとかいろんなところでリストラなんてことが叫ばれておりますが、まだまだインターネット広告は伸びていくと考えておりまして、全体的に見るとトレンドとしては堅調に伸びておるということでございます。

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



(単位:百万円)

18

そして、サイバーセキュリティでございます。ここの伸びが、やはりぐんぐん伸びてきているわけでございます。今ランサムウェアの攻撃を受けて、今世界中で、去年ベースですが、そうした攻撃者に払ったお金のマーケットが2兆円と言われていています。これが2030年には20兆円にまで、こういったランサムウェアの被害が増えるのではないかとされています。

ランサムウェアの対応を含めて、脆弱性を何とかしないといけないとか、セキュリティに対する投資というのは、どんどんどんどんこれから伸びるはずなので、私どもの新しい軸になるのが、こういったサイバーセキュリティの軸になるというのが、この第2クォーターの伸びを見ていただいてもわかるのかなと考えております。

通期業績予想の修正



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%

20

2023年の通期計画でございます。上期の業績を鑑みて、通期業績予想を修正いたしました。修正前と修正後の数字が載っておりますが、上期にロスした分を、そのまま積み残すという形ではなくて、一度、きっちりとここで修正をさせていただいて再スタートして、最低のミニマムの数字として業績を修正した数字になっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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



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。

21

これからのわれわれのあり方ということで言いますと、ChatGPT のいろんなものと、社内ツール、今まで作った社内ツールにこういった AI を加えて、さらに私どもの、人を使わないサービスを展開していくといったことにどんどん取り組んでいっております。

ソーシャルサポート

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。

22

そしてソーシャルサポート分野におきましては、NFT、メタバースとか、いろんなキーワードがある中で、イー・ガーディアンが必要とされている領域というのは Fintech とかを含めるとまだまだ

サポート

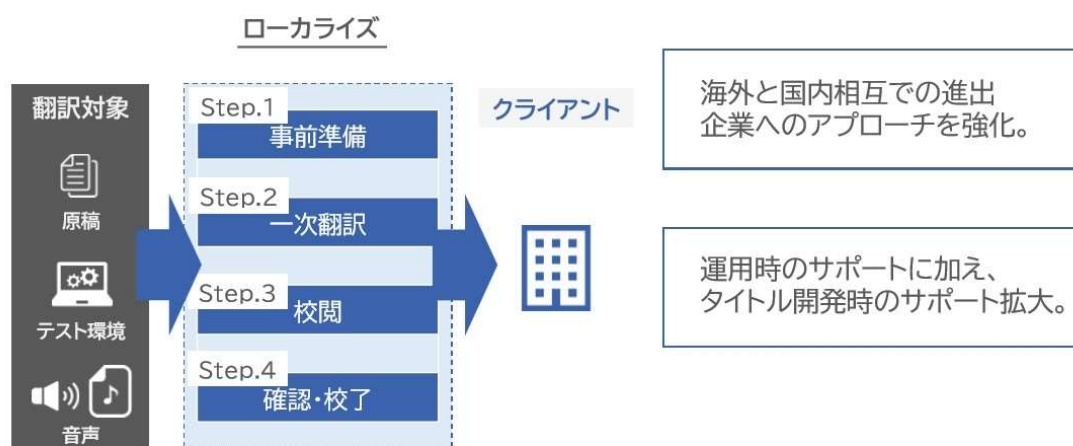
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

まだまだ成長の余地があると思いますので、こういったソーシャルサポートにおいても、これまでの強みを活かした展開をしていきたいと思っております。

ゲームサポート



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



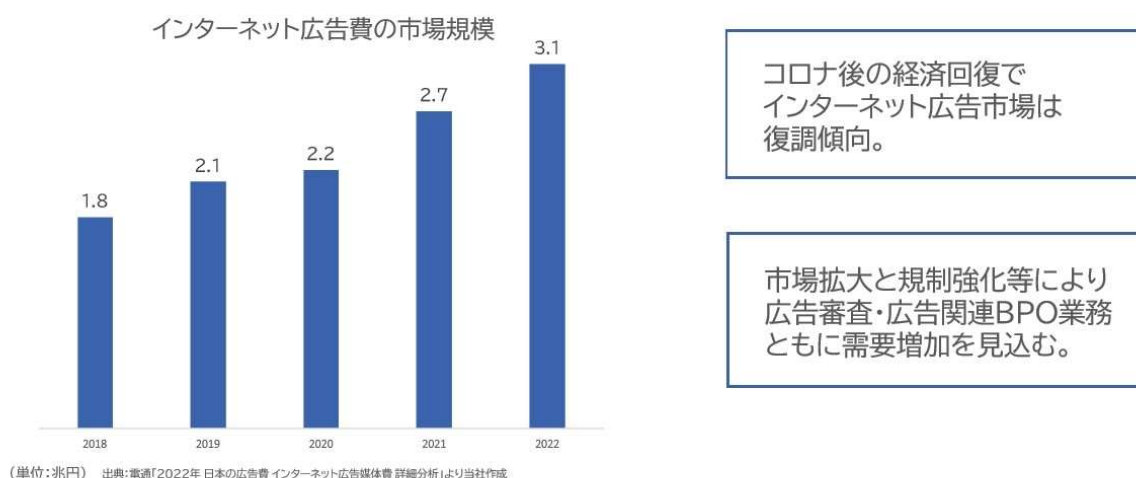
23

そしてゲームのサポートでございます。これについては国内外の営業活動を展開しておりまして、次に出てくるゲームに対して必ず受注のタイミングを逃さないような活動に注力して、ダウントレンドにあるものを盛り返していきたいと考えております。

アド・プロセス



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



24

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



アド・プロセスにおいては、インターネット広告の市場規模を見ても、少しコロナにおいてはどうかというポイントもあったのですが、今後、まだまだまだまだ市場が拡大していく一方、もう一つはいろんな規制が強化される流れがありますので、私どもの広告審査とか広告関連の BPO 業務というのはかなり需要が伸びると考えられております。

サイバーセキュリティ



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。

25

そしてサイバーセキュリティは、これは今も、日本のサイバーセキュリティの、サイバー軍の人がうまく集まらない、集まっても質がいまいちだというようなことがいろいろ叫ばれています。そういった日本のサイバーセキュリティの人材育成から、サイバーセキュリティを守るサービスの販売を含めて、非常に追い風が来ていますので、いろいろと力を入れて展開していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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

26

最近の取組みとしまして、決算修正と同時ではありましたが、自己株式の取得の決定をいたしました。5億円を上限とする自己株式の取得を決定いたしまして、実施しておるということでございます。



中期戦略でございます。われわれのやっている、こういったインターネットのセキュリティのジャンルというのは、ますますニーズが高まる一方だという認識しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

ゲーム、ソーシャル、アドという、これまでのジャンルだけでなく、セキュリティというジャンルがわれわれにとって非常に大きなジャンルになりつつありますので、こういったものの四つが、シナジーを持てるように、一つのお客様に対して必ずセキュリティを提案する、そういうことができれば、さらにイー・ガーディアンというのは堅調に成長していけると考えております。

イー・ガーディアンの成長



成長市場をとらえ安定成長を継続



29

われわれ、市場成長をとらえて安定成長を継続してきたわけですが、ここからけん引するのは、キーワードだけではなくて、やっぱりサイバーセキュリティという、本当に必要とされているものがけん引役となって、イー・ガーディアンの成長を支えていくと確信しております。

サポート

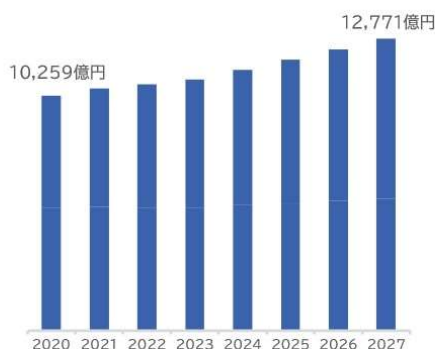
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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

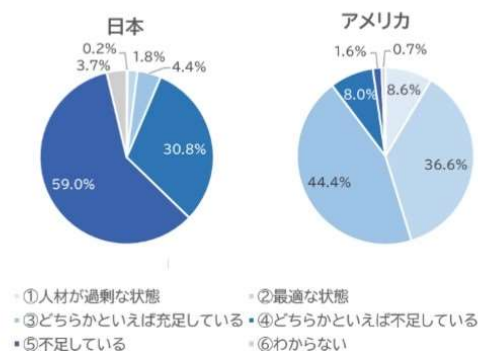
日本における法人向けセキュリティ市場規模予測



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

30

われわれのこのサイバーセキュリティの市場規模でございますけれども、日本における法人市場のセキュリティマーケットというのはどんどんどんどん伸びていくという見込みが立っています。

一方、これは右側のグラフが面白いと思うのですけれども、セキュリティ人材の充足状況というのを国別にアンケートをとると、アメリカは割と人材が安定している。どちらかといえば充足している、最適かなというところが多いのですけれども、日本の場合はもう全然足りない、全く不足している、というのがこの日本とアメリカのセキュリティの環境の違いです。

なぜこんな違いがあるかというと、まず、そもそもコンピュータサイエンスを学んでいる人材が日本はかなり少ない。そのコンピュータサイエンスを学んでいる人でも、サイバーセキュリティ分野に行く人というのはごく少数です。人はいろんな開発をしたい、アプリを作りたい、EC 行きたい、そういった華やかなところに行きたがるので、裏側のセキュリティに行きたいという人は非常に少ないですね。そういうこともあって、コンピュータサイエンスを学んでいる人が少ないというのと、やはりそういった人たちは華やかな業界に行くということで、日本は圧倒的にセキュリティ人材が不足している。だからいろんなランサムウェアにもやられる。

こういう構造から脱却するためにも、我々がもう少し活躍していかないといけないと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

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)



【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。

31

我々のサイバーセキュリティ事業の軸になっている徳丸浩という人間は、元々私がいた京セラ時代に一緒に仕事をしていた仲間でございまして、彼がセキュリティの専門家として独立して、本も書いて、この業界の中では誰もが知っているぐらいのポジションを確立しておるわけでございます。こういった人を軸にして、セキュリティの人材を集めて、さらにセキュリティ事業に力を入れていきたいと考えております。

サイバーセキュリティの方針

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

32

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

我々のサイバーセキュリティのサービスは、セキュリティに悩んでいる人たちのコンサルティングからセキュリティを勉強したい人たちの教育研修ですね、これはいろんな銀行さんとか大手の会社さんを含めてやらせていただいたり、WAF と呼ばれる、アプリケーションを守るファイアウォールであるとか、あるいはセキュリティホールがないかの診断、そしてネットワークを 24 時間監視する SOC、こういったラインナップを揃えてコンサルティングから SOC まで、日本でナンバーワンのセキュリティブランドを目指そうということで展開をしております。

サイバーセキュリティの方針



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



33

我々サイバーセキュリティにこれだけ力を入れていくのは、非常に収益率も高いわけですね。既存の BPO 事業というのは、労働集約型でございますので、どうしても人を集めてやらないといけないということで、利益率が非常に制限されるわけでございます。

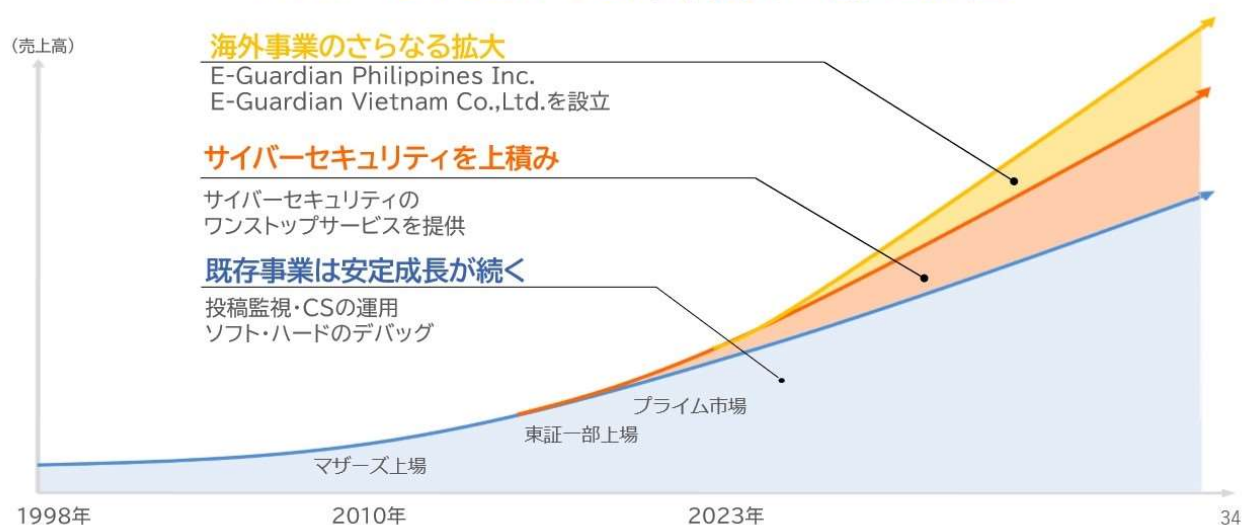
けれども、セキュリティ事業というのはサブスク型・利益通増モデルで、サービスを開発したら、どんどんと注文を受けてサービスだけ提供する、そういったことが、WAF などでもできるわけです。このように、サイバーセキュリティビジネスで利益の向上を目指していきたい。売上拡大だけでなく、こういったことを目指していきたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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



中期の展望としては、私どもがそういったサイバーセキュリティでいけるという、ある程度確証を得てきましたので、既存の事業の安定成長とともに、サイバーセキュリティをどんどんどんどん上積みして、そしてその勢いを海外事業、ベトナム、フィリピンでも展開して、着実に伸ばしていきたいと考えております。



ESG に対する取り組みでございますけれども、昨今こういったところの説明でいきますと、ソーシャルという意味でいくと、私ども女性の社員が非常に多くございまして、女性管理職比率が 30% 以上であったり、あるいは環境という意味でいくと、2020 年より紙の使用量 52%削減といったことが実現できております。

ガバナンスにおいては、いわゆる社外取締役の比率が 50%であり、指名委員会と報酬委員会を設置して、適正な判断でのガバナンスが効いているということ。非常に一般的な話になりますが、こういった取り組みもしているということでございます。

以上、簡単でございますけれども、説明を終わります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com

質疑応答

司会 [M]：ご説明どうもありがとうございました。それでは質疑応答に入ります。ご質問のある方は挙手していただければ係の者がマイクを持ってまいります。なお、この説明会は質疑応答部分を含め全文を書き起こして公開の予定です。従いまして、もし匿名を希望される場合は、質問される際に氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

それではご質問いかがでございましょうか。はい、ありがとうございます。今マイクを持ってまいります。

コウヅマ [Q]：SMBC 日興証券のコウヅマと申します。本日はご説明ありがとうございます。質問何点がございますので一問一答でお願いできればと思います。

まず1点目なんですけども、この中間決算におきましてご説明もありました、新規開設した博多センターの新設費用の一部、並びに一部大型案件の低収益化について教えていただきたいと思っております。できることならば新設費用なんですけども、こういった費用であり、これがいくらくらいだったか。で、一応こちらの短信を拝見しますと、計上はもう終わっているという話になっていますので、その部分を具体的にちょっとお伺いしたいです。

あと、一部大型案件といっても、御社の場合は売上の10%というのが、一番有報を拝見していると出てくるお客様なので、よほどのことじゃない限り、その低収益の案件で、粗利率がそんなに大幅に低下するとは想定できないというか、御社の、当然ながら事業モデルから考えるとかなかないかなと思っているのです、その大型案件がなぜ低収益であり、それが今、収益改善になっていると書いてありますが、そこについての現状もお伝えください。

高谷 [A]：まず、後者の質問からいきますと、どこかはお答えできないんですけども、かなり業務設計に関して失敗しました。成果物の納品に対する考え方が、お客様の認識と我々の認識が異なり、ちょっと特殊なお客様、今までお取引したことない種類のお客様、一般的企業でないお客様でした。そういった堅い仕事をしているお客様と我々が取引した実績がなかったものですから、思い込みが多少ある状態で業務をスタートして、いざ納品となると全く違ったというのがだんだんとわかって、コミュニケーションに問題があったと思っています。これまで取引したことないジャンルのお客様との取引で非常に大失態をしたというのが、利益率が悪いというのも、もうその利益が取れないような状態のものが出来しまい、大幅に大きく足を引っ張ってしまった。これが正直なところでございます。これがまず一つ。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

コウヅマ [Q]：赤字案件だったってことですか。

高谷 [A]：そうです。包み隠さずお話ししますが、一般の企業ではありえないようなことが、今まで取引したことないようなジャンルのお客様との取引ではこうなるという学びになりましたし、それを次の取引に繋げて拡大できるように、このお客様ともリレーションは良い状態で保って進めております。

博多ですけど、やはりセンターでお金が一括してかかって、場所を借りたり、内装やったり、工事したり、いろんな椅子を買ったりと、最近顧客の職場環境への要求も多いので、そういった費用というのが一括して、パソコンを置いたりというのがかかります。規模によって投資金額というのは変わってきますので、弊社の中では中規模ぐらいの投資をやって、ただ去年5拠点移転したり新設し、そこも埋まらないまま博多に投資を決断しました。それはなぜかということ、まだまだ拡大する余地があるので先行投資しようというのと、あと赤字案件が出るとしていなかったというのもあって、強気の投資をした。これが今回は裏目に出たということです。

コウヅマ [Q]：一応短信を拝見しますと、有形固定資産の取得に関する投資が5,000万ぐらいなので、要は数千万円ぐらいの費用なのかなとお見かけするんですけども、そういった理解で大丈夫ですか、一時的な費用って。

溝辺 [A]：はい、大丈夫です。

コウヅマ [Q]：数千万円。

溝辺 [A]：はい、だいたい1拠点ですね、そうですね、数千万中盤ぐらいですかね。初期のそういう、有形固定資産に上がらないですね、例えば大量にパソコンを買ったりとか、机、椅子とかですね。そこら辺が最初に数千万ぐらいかかってしまうので。あとは、その後床が埋まらなければ、固定費である家賃ですね、これがやっぱり売上に対する比率が高くなってしまうので、これは徐々に案件を埋めていけば解消されるものなので、いずれ元に戻るかなと思っています。

コウヅマ [Q]：ありがとうございます。2点目なんですけども、なかりせばという話になりますけども、今あった博多センターとか赤字案件、それがなければ、それほど大きく粗利率は変わっていないと理解してよろしいでしょうか。

高谷 [A]：そうですね。

コウヅマ [Q]：ありがとうございます。最後の質問なんですけども、今回自社株買いやられますと、5億円ぐらい見ていらっしゃるのかと。その場合、御社の株主還元性向って配当と含めると、5割ぐらいを行っていて、ROEもキープできるかなという算段なのかなと、勝手にアナリスト的に

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

は試算しまうんですけども、今回の自社株買いの背景であったり、今後の株主還元をどう考えるか。特に御社の場合、キャッシュが M&A とかなりせば、結構あるなというふうにも拝見しますので、今後の株主還元の考え方も含めてお知らせいただければと思うんですけども。

高谷 [A]：そうですね。株主還元で、よくキャッシュをどうするんだという議論になるのんですけども、やっぱり常に我々は投資のチャンスをうかがってまして、これいつかというのは申し上げられないわけですね。そういった投資が長期的には株主さんへの還元になるのかなと考えており、一般的な平均的なプライム市場だったらこれぐらい還元しないといけない、平均的な数字を我々も目指していきますし、それとともに機動的に使えるような、投資に使えるようなキャッシュも準備して企業価値を高めていくと、これ当然両方成立させていかないといけないと思っています。

最近 M&A ないな、ないなとよく言われるんですけど、いろんな意味で検討は進めていますので。それで還元をしていきたいということを考えています。ただ今回は自社株買いという形で、我々としては、買い時かなという判断をしたということでございます。

コウヅマ [Q]：一応確認なんですけども、そう考えれば、M&A がないときは配当もしくは自社株買いというところで還元するということでやっていけばいいのかなという気もするんですけども。

高谷 [A]：なるほど。そうですね。もう手元には常に M&A 案件をはじめ何か走っておりますので、空っぽで何もないという状態にならないように、企業価値自体を高めたいと考えています。やっぱりあまり意味がないので、配当とかだけではですね。ですので、そもそも企業価値を高めていくというのは大事なのかなと。それを、今まであまり効率的にできていなかったという反省があります。今はスタンスを変えていっているので今後案件も出てくるのかなと思います。

コウヅマ [Q]：なるほど。はい、しつこくて恐縮ですけども ROE とかそういったものは意識されていますか、今。

高谷 [A]：意識をしてしまして、やはりそういった数値は求められることを含めて、素晴らしいものを残していきたいというのは、意識はしております。

コウヅマ [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問いかがでございましょうか。ありがとうございます。

質問者 [Q]：すいません、ご丁寧なご説明ありがとうございます。リアルでお邪魔するのは久しぶりです。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

何点かお伺いしたいんですけど、前の方の質問とかぶるかもしれませんが、10年ぐらい前から比べると、やっぱりずいぶん大きくなったなと思う一方で、利益率という意味ではそんなに大きくなったものすごく利益率が良くなるんじゃないかなという印象は当時あったんですけども、そこまで利益率が上がっていないことに関してお伺いしたいです。

これは、中核のソーシャルサポートの部門に関しては、すごく利益率上がっているんだけど、新規事業をやっている結果、全体としてはそこまで利益率という意味では上がっていないということなのか。ちょっとセグメントごとの利益はどうなっているのかをちょっと教えていただけないでしょうか。開示していないんだったらニュアンスでも結構です。

高谷 [A]：すごくシンプルに説明しますと、私ども事業をやる、拡大するときに、必ず拠点センターというのを作らないといけません。センターというものが満杯になっていけばいくほど、稼働率が上がって利益率が上がってまいります。ただ、どんどんどんどんセンターを追加していくと、この満杯になるタイミングが先にずれていきますので稼働率が上がりきらず、結果、利益率が上がらないというシーンがございます。

ですので極端な話、あまり成長せずに利益率だけ保とうとすると、センターをそんなに作らずに、もうギリギリまで我慢するということで上がっていくかなと思います。ただしそれでは成長にはなかなか至らないというポイントがありまして、センターに投資して利益率を上げていく、そしてどんどんセンターを稼働させていって、売上と利益率を落とさないように、なるべく改善するように引っ張る。そういう意図で今までやってきたんですが、先ほど申し上げたような赤字案件がちょっと出てきたり、センターの稼働率が全て90%に近い、100%に近い形にならないと、多少利益率も下がるところがあります。

事業ドメイン毎でいうとあまり変わらないです、利益率は。センターが埋まるか埋まらないかで利益率が決まりますので、我々のこの15%という利益率というのが、どこと比べるかというのは置いておきまして、そんなに高いとは現実思っていないくて、さらに高めるとするのはどこで高めようと思っているかという、やっぱりサイバーセキュリティ事業ですね。ここに関して言うと、利益率はかなり高くまで持っていける。売上を拡大しながらでも、利益率というのは今までの事業より遥かに高い利益率を出せると見込んでおります。

それは先ほどあったサブスクのような形でサービスを提供できるからです。サービスがいくら売れても人を増やさなくていい、サポートを増やさなくていい、拠点を作らなくていい、これはやっぱり一番もう収益率が上がるわけですね。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ですので、今の収益率、BPO の事業で利益率をキープしながら、サイバーセキュリティ事業ですらに収益率を高めて全体の利益率を高めていく、こんなことを計画しております。

質問者 [Q]：あと、すみません、2 点目、お伺いしたいんですが、昔に比べると人が増えたと思うんですけど、とはいえ 200 人いないような規模というのは、そのサイバーセキュリティとかそっちのほうの大手と戦うには、リソースとしてはちょっと大変なんだろうなとも見えます。現状の大きな分野に戦い挑むときに、御社の強みはどこら辺になっているんですか。

高谷 [A]：うちはですね、先ほど出てきました徳丸浩という、元々私の京セラのときの同僚なんですけども、やっぱり非常に天才的なプログラマーで、セキュリティに関しても、これはもう誰もが知っているようなすごいスーパーエンジニアで、ここが我々の強みです。

徳丸と一緒に仕事をしたいという人がどんどんどんどん集まってきている現状があって、何とかそれなりの規模にはなっただけでまいりました。このオーガニック成長だけでは足りないと思っているので、我々は今後、M&A とか、そういったものを通じてさらに大きくなっていくというようなことは考えています。

質問者 [Q]：3 点目で、事業領域としてどう広げるかというところはそうなんだろうなと思ってお聞きしているんですけど、御社を拝見していると、営業とかそっちを強化するところが課題なんじゃないかとも見えるんですが、そこら辺はどういうふうに取り組まれるのでしょうか。

高谷 [A]：そうですね。営業のところも、今までだと BPO を売るとセキュリティを売というのは知識が違っているので、そういった意味では営業の強化というのはご指摘の通りで、今そこ本当に力を入れているというのと、セキュリティにはちょっと特化した知識、ノウハウがあるので、営業はそこに特化しちゃっていますね。その子会社で営業するという形にしていますが、本来的に言うと、イー・ガーディアンの方の全員の営業がそういったセキュリティの商材を扱えるようなレベルのね、今育成を図っているところでございます。

戦闘能力が上がるような教育を我々もしていこうと考えています。私も京セラで元々そういったことで、営業として 10 年間システムの営業をやってきましたので、こういったものの育成がキーになるというのはご指摘の通りなので、そこは本当に力を入れていこうと思っています。

質問者 [Q]：そっちは M&A とかするとかというのは、選択肢としてはないんですか。

高谷 [A]：可能性はもちろんありますね。ええ。いいところあったらご紹介いただきたいなと思っています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

司会 [M]：ありがとうございました。他にご質問いかがでしょうか。はい、ありがとうございます。今マイクを持ってまいります。

カクタ [Q]：ご説明ありがとうございます。フィスコのカクタと申します。

32 ページですか、セキュリティのところご説明いただいたんですけど、サイバーセキュリティの、2Q からストンと潮目が変わったように、セキュリティ分野、サイバーセキュリティ分野が花開いた感じが、印象を受けたんですけども、このコンサルティングから、あるいはその中でもクラウドとかいろいろある中で、何かこの商品は今後すごく、あるいは既にヒットしたしたというような手応えございましたら教えていただければと。

高谷 [A]：今ですね、セキュリティのジャンルで言うとランサムウェアの被害って、世に出ていないだけでもすごく起きています。トピックスになるのは病院がランサムウェアに侵されて、データが全部消えたとか、大阪の病院が再開するまで3カ月ですか。レントゲンまでデータが消えたみたいな話があって、攻撃者にお金やビットコインを渡さないと暗号キーがもらえないので、絶対再現できないんですね。

そういった事件、事故、皆さんが知らないところでたくさん実は起きていて、そういったところのご相談、被害、そして大手企業の関連会社、子会社、外注工場みたいのがやられています。データ抜かれたとか。やはりそういうのを防ぎたいというので、脆弱性診断とか、自社の中のいろんなものに脆弱性がないか調べてほしいとか、あるいは、自社のエンジニアに教育してほしいとか、そういった話が銀行さんとか多いですね。金融関係のセキュリティエンジニアにこれを教えてほしいとか、あるいは銀行とか証券とかもみんな外注しているんですよね。外注するときの要件定義を教えてくださいとか、受け入れているときの脆弱性診断をやってほしいとか、いろんなご相談がめっちゃ増えています。

先ほどご質問にあった大手に勝てるのかという話でいきますと、大手も、もう今の仕事全くこなせていないですね。もうセキュリティ仕事の依頼が来過ぎてこなせていないという状況があって、もう完全に人が足りない状況が続いていて、そういう意味ではこのジャンルというのは、変な話、どこでも好調なんじゃないでしょうかね。悪いというのは聞かないと思います。

カクタ [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問、よろしいでしょうか。ありがとうございます。今、少々お待ちください。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



マツウラ [Q]：すいません、遅れてまいりまして。東洋経済のマツウラと申します。

ちょっと遅れてきてあまり聞いていなかったなので、お話が出ていたら恐縮なんですけれど、こちらの資料の中に生成系 AI の ChatGPT を使った社内ツールの開発とありますけれど、御社にとって生成 AI というのはチャンスのようにも見えますし、非常になんていうんですかね、将来的にはビジネスの領域を侵されそうな印象もあるんですが、この辺どのようにとらえていらっしゃるか教えてください。

高谷 [A]：生成系 AI が今もすごく便利なのは我々も検証していて、非常に賢い秘書みたいな使い方ができるわけで、これが何かを効率化していくというのは、これもう間違いないと思っています。ところが、やっぱり今増えているものというのは、悪用する人が非常に増えてきているというので、例えばサイバーセキュリティにおいてランサムウェアを作ることさえ ChatGPT はできてしまうんですね、指示の仕方によっては。それによって攻撃をしてくるとかを含めると、ああいったものを使った犯罪とかリスクというののも同時に増えていくのかなと思っています。

それに対応できるような仕組みを世の中が求めつつあって、昨日ですかね、テレビでやっているのは岸田首相の音声で作る、音声合成の AI なんかが、音声さえ全部真似すると。少しの音声で何でも喋らせるものを作って悪用するということでございますので、何か便利なものが出たらそこに新しいリスクが生まれる。そこで我々ビジネスチャンスがあるのかなと考えております。

我々の業務がより効率化されて、人工知能を使って、今まで人でしかできなかったことを、我々画像認識の AI とか、テキスト認識の AI で自動化していますけど、それにより自動化されるようなツールが出たら業務の中に取り込んでいってより改善したいと思っていますし、あまり現状は、我々の仕事が全くなくなるようなことは、想定はしていないですね。

マツウラ [Q]：それは、そうした AI が出てきても、自社の中に取り込めるノウハウがあるからということですか。

高谷 [A]：はい。完全に人に依存している部分ってそんなに多くないといいますか、AI にできることはこれまで AI に任せるというスタンスで収益率を保ってきましたので、こういった便利なツールが出ればどんどんどんどん取り込んでいって、独自のノウハウで、この AI をより我々の業務に特化した進化のさせ方をしたいなと思っています。

例えばですね、ゲームとかでのカスタマーサポート対応とかを含めても、やはりゲームに詳しい人間と AI がセットになってはじめて AI が賢くなっていく。そういうことがあるので、やはり人間が

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



やっぱりサポートしながら AI を育成していく、こういう、AI をうまく活用できる会社と、AI をうまく活用できない会社とわかれると思います。

コールセンターとかがこういったものに全部取られるんじゃないとか、あとは事務系業務ですね。それはひょっとしたら GPT に巻き込まれていく可能性が大いにあると思うんですけども、我々の場合、無駄なところ、GPT ができるものはどんどん取り込んでいって便利にしたい。

そのスタンスは変えていません。新卒の採用においても、最近 GPT を使っている新卒なんかも入ってくるようになりました。大学のときに使っていたとか、入ってくる人材の質が変わっていますので、そういった若者の知恵も借りながら、より効率化していきたいと考えています。

マツウラ [Q]：わかりました。すいません、もう一つありまして、セキュリティの SOC のところなんですけれど、これ確か去年ですか。立ち上げられて、その後引合いですとか、御社のお客様の層ですとか、特徴がありましたら教えていただけますか。

高谷 [A]：この SOC に関して言うと、私ども全社で導入をいたしました。端末 2,500 台を 24 時間 365 日、うちの社内の社員がモニタリングしています。例えばランサムウェアで攻撃されているとか、端末一つ一つを 24 時間見るというサービスでございます。

まずは私どもで使って慣れて、こういった事件、事故が起こるのかというのをノウハウで溜めているわけですね。海外では結構スタンダードになりつつあります。どの会社でもだんだんと導入が進んでいますけど、日本ではごく一部の会社しかまだ入れていないような、エンドポイントの監視サービスでございます。

我々の特徴はやはりこのネット系の、同じような仕事をしているような、我々の既存のお客様に対して SOC の導入の提案を進めております。SOC というのはどこの会社でも当てはまります。証券でも銀行でもメディアの会社でもリスクというのは一緒でございますので、あまり業界を限定しないんですけども、まずは、最初は我々の既存のお客様からの SOC 導入ということで、既存のお客様向けのセミナーを開いたり、そういった形で啓蒙活動を含めて展開をしております。

SOC 導入率がまだまだ低いので、これからの拡大の余地というのは、非常に大きなマーケットがあると考えています。

マツウラ [Q]：現状はまだ、顧客はほとんどついていないというか、まだいないという理解なんですか。

高谷 [A]：今は数社ほど付いていますね。ただその、何千台という規模ではなくて、まだテスト段階ですね。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



司会 [M]：ありがとうございました。ご質問ございますでしょうか。今マイクを持ってまいります。少々お待ちください。

コシモリ [Q]：フロンティア・マネジメントのコシモリと申します。興味深いプレゼンテーションありがとうございました。

先ほどの質問にありました営業力の強化とも関係するかもしれませんが、今期これまでも TikTok が御社のナンバー1 の顧客であるというお話がございまして、他方、22 年 9 月期の決算の際には、この TikTok に対する動画監視の販売実績ですか、これが全体の 16.3% を占めていて、事業上のリスクになり得るというご説明がありました。今期これまでにその TikTok に対する売上というのはどれくらい占めているかという点と、あと、最近アメリカで TikTok に対する締付けとか、見方が厳しくなっています。すぐに日本どうこうというわけではないですが、この先のリスクという点と営業・販売におけるバランスですね、それをどのようにご覧になっているか教えてくださいますでしょうか。

高谷 [A]：そうですね。取引先がどこであれ、依存するというのは完全にリスクなので、1 社依存が進む、やっぱり 10% 以上超えるとか、それだけリスクがあると思うので、我々としてはそのリスクを拡大するのではなくて、下げていきたい。

一部のお客様に依存しない形で、他の売上を伸ばさないといけないので、その割合を増やそうと思っていますが、売上が伸びていますので、それができていっているのかなと思います。

一方そのリスクに関して言うと、政治的なもののリスクというのは本当にわからなくて、例えばビットコイン関連の仕事を一時、かなりやっていた時期があったんですけども、ビットコインもどうでしょうね。一時のブームが去って、もう誰も彼もが仮想通貨みたいな時が去っていったときに、業者や取引先がなくなったり、コインが流出したり、いろんなことが起きましたけども、このインターネットの世界というのは何が起きるかわからないですね。誰が明日の主役かわからない。1 年後、2 年後の主役がわからないような、何が突然出てくるわからない世界なので、そういったリスクにのまれないようにリスク分散するためにも、まずサイバーセキュリティをはじめとした事業体を増やしなが、依存のリスク低下をしていかなければいけないなどは考えています。

アメリカでのニュースというのがいろいろ出ていますけども、本当に全部（全米で）禁止になるのか、日本まで影響するかという、そこまでできないんじゃないかなと、今の流れで言うとううふうに見てはいます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



何度かああいう話が出ましたね。トランプさんのときも出たし。ただやっぱり若者への浸透率とか、やっぱり皆さんが遊びで使っているものを無理やり政治が取り上げるみたいなことになる、ということが起きるのかなと思いますし、もう結構プラットフォーム化していますので。

それを何か政治の流れの中で取り上げるというのもどうなのかなと思いますし、我々は別にただそれに依存することなく、それ以外の売上の伸長と、事業展開をしていきたいなと。

TikTok のプラットフォームが、そこまで一気に浸透するというのは我々も想像していなかったぐらいの急拡大をしていますので、とはいえ全ての TikTok の仕事をいただいているわけではなくてですね。TikTok さんもいろんな意味でリスク分散されているわけですね。なのでそこはそういう経営努力を努めてまいりたいと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。ご質問いかがでしょうか。よろしいですか。

それではご質問もないようですので、これをもちましてイー・ガーディアン株式会社様の決算説明会を終了とさせていただきます。どうも高谷社長様、そして溝辺専務取締役様、本日は大変ありがとうございました。

話者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご参加の皆様どうもありがとうございました。アンケートは机の上に置いていただきますようお願い申し上げます。

[了]

脚注

1. 音声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	米国	1-800-674-8375
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、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行いうものではありません。

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、すべて会員自身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、利用者自身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本規約に基づく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会員が被った損害、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 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com