



イー・ガーディアン株式会社

2023 年 9 月期 決算説明会

2023 年 11 月 24 日

登壇

司会：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 2023 年 9 月期決算説明会を開催いたします。

最初に同社からお迎えしておりますお二方をご紹介します。

代表取締役社長、高谷康久様。

高谷：はい、よろしくお願いします。

司会：専務取締役、溝辺裕様。

溝辺：はい、よろしくお願いします。

司会：本日は、代表取締役社長、高谷様からご説明いただきます。

ご説明いただいた後、質疑応答の時間を取らせていただきます。

それではどうぞよろしくお願いいたします。

高谷：皆さんおはようございます。

イー・ガーディアンの高谷でございます。

それでは、2023 年 9 月期の決算説明をさせていただきたいと思います。

まず、エグゼクティブサマリーということで、全体を統括しますと、2023 年の業績というものは、非常にふがいない結果で終わったなという結果でございました。

売上高、営業利益ともに計画として未達でございまして、マーケットの変化に、我々の事業の変化が追いつけなかったなということを大いに反省しているところでございます。

一方、2024 年に、今回の未達の要因について、既に完全な注力をしておりまして、既に発表しておりますが、チェンジホールディングスとの資本業務提携によるシナジーや、あるいは新しい事業に軸を移していった、更なる成長をしていきたいと考えております。

この最下段に書いておりますけれども、サイバーセキュリティ業界の再編をリードして、我々が今まではソーシャルリスク、ネットに書かれていること、ネットで起きている取引の問題だけに注力

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



してきましたが、今後は、サイバーセキュリティの領域においても、イー・ガーディアンが全てのソリューションを提供していくということを目指していきたいと考えております。

通期の業績でございますが、前年度売上に関して、前年度は何とか上回ったものの、営業利益その他の利益については下回ってしまったと、先ほど申し上げたような結果でございます。

これを業務別の売上という形で見ていきますと、我々が元々この成長を支えてきたゲームサポートといった、ソーシャルゲームとかオンラインゲーム、こういったゲームの伸びがどんどんなくなってまいりまして、日本のゲーム会社の決算を見てもわかるように、もう本当にどんどん伸びているゲームというものがなくなってきつつあるということでございます。

残念ながら我々のサポートさせていただいているお客様の中でも、そのようなヒットが出ずに、残念ながらこういう結果になりました。

ソーシャルサポートの成長率は2.1%ということでございますが、昨年度とは、いろいろとコロナ絡みの仕事があったり、そういうものでボンと伸びた業務もありましたけれども、そういったものが一巡していったのかなと思います。

アド・プロセスという広告審査などは、まだまだ勢いがあるということでございます。

サイバーセキュリティの領域はどんどん拡大をしております、何とかそういったトレンドに乗り切れました。

ただし、残念ながら、計画まではいきませんでした。トータルとしては、前年比と比べても1.3%の成長しかできなかったということでございます。

四半期の売上の推移を見ていても、こういった一番上のオレンジのところが伸びていく一方、このゲームに占める領域がどんどん減ってきたり、今一つ、全体として伸びるトレンドから少しダウントrendに入って、何とかここから盛り返していこうということでございます。

業績の悪化の要因ですけれども、減収の要因としては、一部コロナワクチン関連などの中型案件の終了や、既存の案件におきまして、ゲームがあまりに流行らなくなったので業務を内製化したいなどといったお客様の要望が一部で出たということがあります。

減益の要因としましては、当然ながら我々は、業務が拡大するという予定で、新しく福岡にセンターを作っておりましたが、こういったセンターを作ったのにも関わらず、全くそういったセンターの稼働率を上げられなかったという事情があったり、一部で非常に低収益の案件を発生させてしま

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



い、そういったものが改善できなかったという形で、売上においても利益においても、そういった部分で業績が悪化したということでございます。

今後これをどうやっていくのかという対策を書いております。

一つはチェンジホールディングスというのは、ふるさとチョイスとかトラストバンクのふるさと納税で、多くの地方自治体とコネクションを持っている、非常に数少ないポジショニングのある会社でございます。

チェンジの皆さんは、元々アクセンチュア出身のメンバーということから、提案力、営業力というのはもう非常に一流のものがあります。

そういう意味において、我々の営業体制の強化や、チェンジホールディングスと顧客基盤の相互活用ということを考えておまして、アクセンチュアさんの業績を見たらわかるように日本では何が伸びているかというと、BPO 関連がやはり伸びているわけです。

企業におけるデジタル BPO とか、あるいは、地方公共団体や地方銀行とか、そういったものをアクセンチュアさんなどがやはり引き受けていて、今までチェンジさんが提案できなかったお客様に対して、我々のデジタル BPO センターを使っただけ、こういったことで伸びていけるのではないかと考えています。

そして、エンタープライズ系のデジタル BPO ですね。これまで我々はどちらかというと、ネット企業に対しての口コミ監視とか、ネット企業の広告審査とか、必ずインターネットに絡むような業界に絡んできたわけですが、そうすると、お客様の業績に合わせて業績が上下するというか、連動してきたわけですが、そうではなくて、一定の規模をお持ちの一般的な大企業のデジタル BPO とか、DX 絡みの仕事、こういったものを、どんどん取っていききたいと考えております。

もう一つ、低収益案件の発生という部分では、センターの強化というものもありますし、やはりこれは稼働率を上げていくということでございまして、何よりも売上を上げていく、案件を獲得していく、新しい顧客基盤を取っていくというのが、次の成長にとっての必然的な条件かなと考えております。

2024 年の通期の計画でございますが、売上高の方は、2 桁成長ということで 133 億ということでございます。

営業利益においては 19 億 4,000 万ということでプラス 9.1 パーセント、経常利益は 19.5 億、プラス 7.9 パーセントという形で、何とか今度は上昇トレンドに、2024 年は切り替えていくということが、我々の責務であると考えております。

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@scriptsasias.com



さて、こういった今期以降の取り組みでございますが、まずソーシャルサポートということでございます。

先ほど申し上げたようなチェンジホールディングスさんとのシナジーということで、既存の顧客基盤を活用したり、あるいは自治体への提案といったものでいろいろと協力をしていこう、あるいは既に持っておられるエンタープライズ系のお客様に対して、デジタル BPO の領域をどんどん提案していこうということでございます。

ゲームにおいては、まだまだ非常に苦しい状況は続いておりますが、海外の企業が日本に出たいというサポート依頼が非常に増えていまして、ここに関しては非常に伸びております。

残念ながら日本の会社でどんどん伸ばしているというところが少ないので、その部分が下がりながらなのですが、何とかローカライズを契機とした顧客基盤、カスタマーサポート等のクロスセルを強化していきたいと考えております。

アド・プロセス、広告審査においてですが、最近ネット広告においていろいろな規制が強化されておりまして、最近ではステルスマーケティングなども規制が入っています。

いろいろな法規制の強化といったものがあると、我々に業務が増えるという流れが来ますので、こういったトレンドを変えて、2桁増収を実現したいと考えております。

そして、ここから非常に大事になってくるのがサイバーセキュリティでございます。我々は、サイバーセキュリティでは、この徳丸浩という、業界の中で非常に有名な人材を抱えながらも、あまりこの人材のそのものを生かしきれなかったのかなと考えております。

我々の今狙っていることは何かというと、ここの下を書いておりますけれども、今、デジタル赤字が非常に大きな問題になっていますが、やはり、どの分野においても海外の製品を使います。デジタル系は特にそうですね、どんどん海外製品を使っています。

セキュリティにおいても全く同じ状況が来ておりまして、国防を考えると、やはりセキュリティぐらいは国産にしておくべきではないかという議論が国でも上がっております。

そして我々は、そういった国産のセキュリティサービスといったものを作っていきたいと考えております。

我々の成長戦略でございますが、このチェンジホールディングスということで、今改めて説明するまでもないと思いますけれども、チェンジジャパンということで、日本における課題を解決しようという経営理念を持っています。

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@scriptsasias.com



ですので、ふるさと納税などというものを含めても、やはり日本を変えるような、日本をより良くしていくためのサービスに展開していこうということを考えているのですが、この福留社長の次のテーマはやはりサイバーセキュリティではないかと。

そして、サイバーセキュリティをどこの会社と組めば、日本で一番デファクトスタンダードが取れるような位置にあるのかということを検討した結果、イー・ガーディアンに白羽の矢を立てていただいたということでございます。

これまでサイバーセキュリティにチャレンジしてきたイー・ガーディアンには、技術と人材があります。

そしてチェンジグループには一体何があるかというと、サイバーセキュリティに関する課題感であったり、あるいは自治体や、民間の顧客基盤を非常にたくさんお持ちです。

これをともに提携することで、我々のサイバーセキュリティに関する人材や技術といったものが、どんどん世に広がっていく可能性があるということを考えております。

今、セキュリティ人材の不足ということが日本で盛んに言われているのですが、これは、海外と比べてどうかというと、実は海外と日本でアンケートを取って、セキュリティ人材の充足状況を聞いたデータがあるのですけれども、日本というのは、あなたたちの会社組織でセキュリティ人材は足りていますかとアンケートをとりますと、日本では、不足しているという答えが9割ですね。

アメリカの場合は、わりと充足しているという答えがやはり多いです。過去から、非常にサイバーセキュリティ攻撃にさらされて、いろいろなものが危険な目に遭っており、そういう意味では、セキュリティ対策も進んでいて、なのでセキュリティ教育も進んでいる。育成した人材も大量にいるということですね。

これは中国などでも同じような状況があると思います。ロシアなども同じですね。

やはり日本は、これまであまりそういったサイバーリスクというものに目を向けてきませんでした。大手企業は自分のところのセキュリティは完璧にできても、自らのビジネスに関わる全体のサプライチェーン、例えばネジやホイールを作っている工場から侵入されています。

ですから、やはり日本においての問題というのは、大企業は何とか対策ができているけれども、そのサプライチェーン全体というのは全く手付かずになっていて、海外からの格好の攻撃の対象にな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@scriptsasias.com



そして、デジタル赤字の増加ということでございますけれども、今、4.7 兆円とか 5 兆円とか言われていますが、こういったものがどんどん増えていって、2035 年には石油に関する赤字を超えるのではないかなという予想がされています。

つまりこれだけ、本当はこういう 5 兆円ほどの市場があってもいいデジタル系のマーケットが、全部海外に流れていっているということが日本の現状だと思います。

やはりこれは、何とか我々自身がセキュリティにしても産業化していかないと、デジタル人材が育たないですし、マーケットも育たない。単なるアメリカ・海外製品のマーケットでしかなくなる、今なくなりつつある、ということでございますね。

これからの問題というのは、まず一つはセキュリティの人材不足、そしてデジタル赤字の増加、そして三つ目はサプライチェーンのサイバーリスクですね。先ほど申し上げたことでございます。

最近病院もサイバーテロにあって、レントゲンから顧客情報を全部暗号化されて身代金を要求される、そういうことで病院の稼働が停止するとか、表に少し出ているものは、氷山の一角と言われております。

我々がこれから取り組むことということでございますけれども、大量のセキュリティ人材の採用、教育をしようと思っています。先ほどの徳丸浩という、この業界を代表する人材がおり、彼が独自に本も書いておりますが、その本を題材にした e ラーニングなども展開しておりますので、こういった人材を獲得していきたいです。

そして国産サービスの強化ですね。サイバーセキュリティの国産サービスの強化という意味では、M&A をやはりどんどん仕掛けていき、協業を推進したいです。

そして、支援体制の強化ということでは、セキュリティ人材不足の企業とか自治体とか、こういったものを支援できる体制を構築していきたいと考えております。

日本におけるセキュリティサービスというものがどんな状況かといいますと、確かに日本には、セキュリティを提案しているいろいろな企業があります。ただし 1 社でいろいろなサービスを提供しているところがあるかという、なかなかそれが存在しておりません。

A 社は、ここまではできるけどこれはできないよとか、B 社は SOC が得意だけとか、そして我々もある一部分しかできないわけですね。

つまりこれを、総合的に提供できるような形に、イー・ガーディアンが国産サービスのラインナップを揃えて、自治体や企業を含めて展開したいということが狙いでございます。

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



これを充実させるためには、当然ながら M&A も積極的にやっていくということでございます。

今後、業界再編ということでございますけれども、日本のサイバーセキュリティ企業には技術力はあるのですが、営業やマーケティングは非常に苦手な会社が多いです。

非常にいいものを持ちながら、世になかなか知られてない、世に出ていないものが非常に多いので、イー・ガーディアンとチェンジホールディングスと一緒に、営業力、マーケティング、顧客基盤を共通化して、こういったサイバーセキュリティ業界を再編していきたいと、その中心になりたいと考えております。

既存サービスの強化ということでございますけれども、当然ながら、我々も既存に展開しているオリジナルサービスがありますので、既存サービスの強化においては、大量のエンジニアを採用し教育するというふうに考えておりますが、計画上、具体的な数字は申し上げられませんが、今までの拡大規模より遥かに大きな規模の拡大を計画しております。

そして M&A の推進ということでございますが、我々、サイバーセキュリティに参入したことは、実は徳丸浩の会社を買収したときから始まっておりまして、全てやはり買収で進んでいっています。

WAF の会社もそうです。WAF はクラウド WAF とソフトウェア型の WAF がありますけれども、2 社とも M&A で買収をさせていただきました。

やはり自社でゼロからスタート、ゼロから開発すると非常に時間がかかります。専門領域を持っている企業がバラバラと日本にもあるので、こういったところに、一緒に仲間になっていただいて、この日本の国産セキュリティというものに協力していただけるパートナーを集めたいと、このようなことを考えております。

当社が目指す姿というのは、そのようにしてサービスを増やすことです。大量の人材を採用しながら、何か足りないところは M&A において補強して、仲間を増やして、国産の総合セキュリティを提案できる企業といった形に、イー・ガーディアンが関わっていこうと考えております。

少し細かいことを書いておりますけれども、こういう形で新しい次の展開を図ってまいります。

このサイバーセキュリティの業界再編をしていくことで、イー・ガーディアンというものが総合的なセキュリティを提供する会社が変わっていく。これが、2024 年のテーマでございます。

簡単になりますが、以上でございます。ありがとうございます。

司会：ありがとうございました。

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]：それでは、質疑応答に入らせていただきます。ご質問される方は挙手をお願いいたします。

なお、この IR ミーティングは質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開する予定です。

したがいまして、質問される際、会社名、氏名を名乗っていただいた場合はそのまま公開されます。もし匿名を希望される場合は、氏名は省略していただいても結構です。

それではどうぞよろしくお願いいたします。

セキグチ [Q]：高谷社長、ありがとうございました。UBS の関口と申します。よろしくお願いいたします。

M&A の原資というか、資金は、第三者割当増資直近の 10 月 11 日のチェンジさんからの約 32 億円、こちらがイメージとしては M&A の資金になるというようなイメージでよろしいでしょうか。

高谷 [A]：そうですね。

セキグチ [Q]：その辺りも、少し将来も含めてお話しいただけるとありがたいです。

高谷 [A]：了解しました。

元々の保有キャッシュと、今回調達した分を合わせて、M&A 資金に使う予定でございまして、当然ながら、もしそれだけでは充足できないものに関しては、いろいろな形での調達をする可能性もございます。

セキグチ [Q]：そうしますと、いろいろな分野においてこれから進めていくという中で、金額的にはもう少し枠を増やすのかなというイメージがあったのですが。

高谷 [A]：ええ、そうですね。

セキグチ [Q]：中小企業さんなどを中心に買収されるのか、その辺はちょっと何でも、話せる範囲でよいのですが。

高谷 [A]：そうですね。我々は既に発表しておりますけれども、我々の上に中間持株会社を設立しますので、中間持株会社で投資するものと、イー・ガーディアンが投資するものと、2 系統に分かれると思います。

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

短期的にシナジーがあるものには我々が投資して、長期的、あるいは短期的なシナジーがなく、ちょっと時間がかかりそうなものには中間持株会社を通してというような役割分担をしながら、業界再編をプロデュースしていこうという、こんなイメージですね。

司会 [M]：はい。ありがとうございます。続きましてご質問をどうぞ。よろしいでしょうか。

はい。特に無いようでございます。

会社様から、もし何か追加事項がございましたらいかがでしょう。

高谷 [M]：特にございません。

司会 [M]：はい、わかりました。

それでは、以上をもちまして本日の説明会を終了いたします。皆様どうもありがとうございました。

高谷 [M]：ありがとうございました。

[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、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	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