



We Guard All

株主・投資家の皆様へ

E-G 通信

2025年 9月期

2024年10月1日～2025年9月30日

01

トップメッセージ

代表取締役社長 高谷 康久

05

**キーワードで知る！
イー・ガーディアンの事業と社会**

証券コード：6050

E-G E-Guardian
We Guard All

TOP MESSAGE

“ AI BPO企業への転換で、
さらなる企業価値向上を目指します ”



代表取締役社長

高谷 康久

ますます拡大するAIの需要 SaaSベンダーとしての展開も視野に

国内の人口減少やAI技術の進展により、BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）市場は

拡大を続け、当社にとって重要な成長の好機となっています。同時に、闇バイト求人の増加やコンプライアンス意識の高まりといった社会的背景も、事業拡大の観点から無視することはできません。こうした状況を踏まえ、当社は柔軟なサービ

ス展開を軸に、社会や市場の変化に応じてBPO事業を推進しています。

セキュリティ市場においては、システムセキュリティの脆弱性が企業の業績に多大な影響を与える事例が全国的に増え、サイバーセキュリティの需要もこれまで以上に高まっています。とりわけ、プログラムからバグを見つける「デバッグ」と、プログラムからセキュリティホールを見つける「脆弱性診断」は性質的に似ており、両者を一体化して提供可能な企業へのニーズが一層高まると予想しています。イー・ガーディアンの子会社である、EGテストサービスとEGセキュアソリューションズは、それぞれデバッグと脆弱性診断に強みを持っており、両社の成長を通じたグループ全体の組織力向上が期待されます。こうした市場変化を正確に捉え、お客様を的確にサポートするため、マーケティングおよび営業体制の盤石化を継続していきます。

また当社は早い段階から、AIを活用した社内オペレーションの効率化に注力してきました。将

来的には、これらのAIサービスを他社へ提供するSaaSベンダーとしての事業展開も視野に入れています。

2026年9月期の再成長に向けて

AIシステムとM&Aが鍵

2025年9月期の通期業績について、売上高は113億2138万円で前年比0.6%のマイナス、経常利益は15億3058万円で前年比10.4%のマイナスでした。BPO事業・サイバーセキュリティ事業ともに新規顧客の売上高は増加しましたが、前年と比較すると減収減益の結果となりました。減収の主な要因としては、大型案件の減収が想定を上回ったことと、子会社であるEGテストサービス¹のデバッグ事業における売上減少があげられます。デバッグ事業においては、重点顧客の製品開発が失速し、デバッグ対象となる製品が減少したため、当社への受注数の低下に影響しました。また減益の要因は、売上減少に対する原価コントロールが一部後れをとったことと、一部大型案件の開始に向けた人員採用、教育投資が先行していることです。売上減少に対する原価コントロールは2026年9月期の上期中に概ね完了予定です。

サイバーセキュリティ領域では、事業責任者お

よび営業責任者の採用により体制を強化した結果、新規顧客の売上高が増加しました。当期末には再成長の兆しも見え始めており、業績回復に向けて引き続きさまざまな施策を検討・実施する考えです。

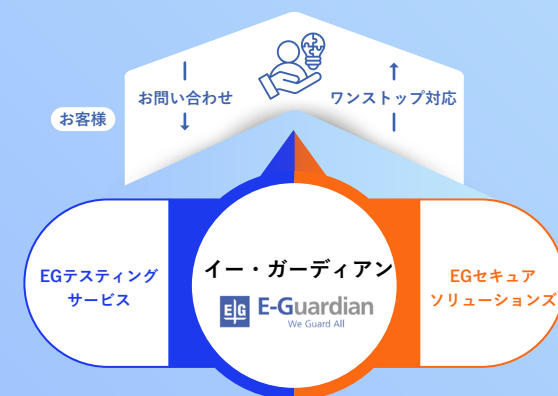
今後の収益性向上のため、原価コントロールの精度を高めるとともに、AI開発・運用による売上総利益率の改善を図っています。その一環として、2025年9月より自社開発の「AR統合プラットフォーム」を導入しました。当システムは、全国各地で顧客にサービスを提供しているセンターに導入されており、各センターに蓄積されたデータを当システムに搭載されたAIで分析することで、工数削減や原価管理など、現場でのさらなる業務効率化につなげることができます。

業績には改善の余地がありますが、当社はすでに強固な財務基盤を確立しています。これまでに蓄積した資金を、今後の成長に向け戦略的に活用すべく、M&Aを本格的に進める方針です。その実現に向け、専門部署を設置し、担当者を配置するなど体制を整えています。パートナーは、BPO・サイバーセキュリティ・AIの3領域でシナジー効果を発揮できる企業を想定しており、当社の事業基盤との親和性が高く、相互補完によって新たな価値を生み出せる分野に焦点を当て、検討を進めます。M&Aを通して、不足する機能

TOPICS 1

ニーズに即した事業展開を実現する イー・ガーディアングループの強み

グループ会社を含めた豊富なリソースを生かしソリューションを的確に提供できる対応力は、イー・ガーディアンの強みの一つです。例えば当社は、プログラムのバグを検出する「EGテストサービス」と、セキュリティホールを検出する「EGセキュアソリューションズ」という2つの子会社を擁しています。2社が連携することで、将来的にデバッグとサイバーセキュリティの両面からお客様を支える、強固なサービス基盤を構築することが可能です。また20年以上インターネット業界で監視業務を担ってきた当社には、膨大なナレッジが蓄積されています。そうしたナレッジをAIが学習することで、高い精度で業務を遂行できるAIシステムの開発が可能です。



やりソースを補完しつつ、当社の強みをさらに伸ばし、持続的な事業展開へつなげていきたいと考えております。

DX支援とAI開発で市場を開拓 目指すはIT業界の「総合病院」

今後は、事業全体を通してDXに消極的な業界へ積極的にアプローチし、マーケットの開拓に注力します。これまで当社がメインターゲットとしていなかった物流や不動産などの業界にはDXの余地があり、当社や親会社であるチェンジホールディングスのノウハウを投入することで売上規模の拡大が期待できます。

こうした新領域での取り組みを加速させるため、チェンジホールディングスグループとの連携をより一層推進します。例えば、チェンジホールディングスの子会社であるトラストバンクは、地域創生に取り組む企業として日本国内の自治体の97%と取引関係を有しています。この強固な顧客基盤を生かし、地方自治体や官公庁の採用活動やDXといったあらゆる分野への支援を展開するため、同グループとのさらなる協働体制を構築します。

また、当社を含む4社で2025年2月に設立したSMBCサイバーフロントは、銀行が持つ幅広い顧

客基盤を最大限に活用し、主に中小企業を対象としてサイバーセキュリティ領域の支援をしています。DXの推進に課題を抱える中小企業や中堅企業から多くのお問い合わせをいただいております。さらなる事業拡大の可能性を見出しています。

AIサービスの展開もまた、重要な成長戦略の一つです。当社は早くから業務効率化を目的としたAI・システムの開発を進めてまいりました。今後さらにAI開発のスピードを速めていきたいと考えております。また、当社には自社内の日常業務で得た膨大な教師データが存在しており、その活用方法を改めて検討していきます。例えば、違法コンテンツの取り締まりといった犯罪抑止、防災・安全等の分野で活用できるのではないかと考えております。また将来的には、開発したAI・システムを他社に提供することで新たな利益を生み、事業の一層の発展につなげたいと考えています。その中で、自社開発だけでなく、AI開発に強みを持つチェンジホールディングスグループとの連携を深めることで、外部リソースの有効活用も進めていきます。

イー・ガーディアンはこれまで、個々のサービスを着実に強化してきました。今後は、お客様の潜在的な課題を発見し、解決策を提案できる「総合病院」のような企業を目指し、インターネットに関するあらゆるご相談に対応できる体制を整えて

いきます。

営業力は企業成長の根幹 チェンジHDと連携し営業力向上へ

私は、企業成長の根幹は営業力にあると考えています。形のないサービスで成功を収める企業の多くが、優れた営業力を備えているためです。そこで当社では2025年10月、営業部をソーシャルサポート、ゲームサポートといった分野ごとに再編しました。対応範囲を絞ることで市場環境や顧客ニーズをきめ細かく把握し、サポート範囲の拡大と案件の単価向上につなげる目的です。

同時に、マーケティング部門ではインターネット業界とマーケティング業界の両方に精通したプロフェッショナルを迎えました。今後、機動的かつ効果的なマーケティングを展開していきます。

さらに、執行役員制度の導入により、当社の主要事業であるBPO領域およびサイバーセキュリティ領域の事業責任者に、優れた実績と豊富な経験を有する人材を配置します。加えて、チェンジホールディングスグループとの連携を強化するべく、チェンジの代表取締役兼執行役員社長を両グループのアライアンス推進担当として招へいました。新たな役員体制のもと、案件数・売上高の拡大に注力します。

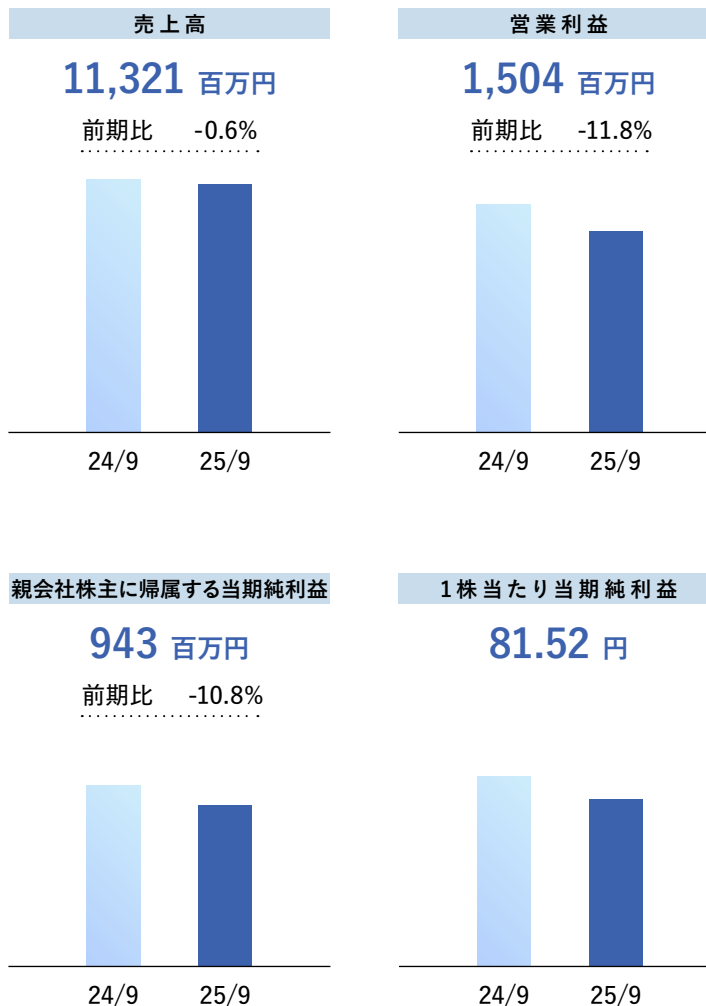
イー・ガーディアン 第二章へ 高成長・高収益体制を目指して

業績の下方修正を行ったことによりご心配をおかけしております。今後のさらなる成長に向けて、全社をあげて社内改革を進めています。2025年10月より、営業部の再編・執行役員制度の導入・子会社の人事再編を実施し、2026年9月期はまさに「イー・ガーディアン 第二章」の幕開けとなります。常に変化する市場を先取りできるよう、会社としてもダイナミックな変革を続けていきます。

当社は「We Guard All」を経営理念に掲げています。守るべき「こと」「もの」全てを守るため、当社はチャレンジを続けていきます。また、業務のシステム化、AI開発・活用により収益基盤を盤石にしつつ、「イー・ガーディアンに相談すれば全て解決する」と言われるような総合的なセキュリティ企業を目指してまいります。

そして、株主の皆様への還元も重要事項ですので、今後も安定した配当や優待を継続したいと考えております。株主の皆様には引き続き、ご支援、ご鞭撻のほどお願い申し上げます。

業績ハイライト



TOPICS 2

成長軌道への復帰を第一目標に 時勢を見据えたAI領域の拡充

2025年9月期は、主要事業であるソーシャルサポート領域とサイバーセキュリティ領域で過去最高売上高を更新したものの、ゲームサポート領域、デバッグ業務を含むその他領域での減少が大きく、前年比で減収となりました。また、大型案件の開始に向けた人材獲得・育成コストが先行し、処理能力を向上させるためのセンター移転のコストも生じたことから、前年比で減益となりました。

AIの浸透・AI技術の革新が加速する中で、これまでと同じ労働集約型ビジネスモデルでは当社の成長は期待できないと考えております。2026年9月期は売上高の再成長と収益性の改善を最優先事項と位置付け、既存サービスへのさらなるAIの実装と、AIを活用した新規サービス・ビジネスにより、既存ビジネスの成長と新領域での市場の創出を図ってまいります。



AIで サボる？

#AR統合プラットフォーム

#現場課題の解決

#AI開発強化中

キーワードで知る！

イー・ガーディアンの 事業と社会

イー・ガーディアンは、BPO（SNSの投稿監視、幅広い業界のカスタマーサポート、広告審査など）からサイバーセキュリティ（脆弱性診断やWAFの開発・販売、教育コンテンツなど）まで、幅広い領域で事業を展開。今では生活に欠かせないSNSやインターネットにおける情報の安全管理やユーザー体験の向上など、さまざまな角度からその運用を支えています。今回は、その中でも特に注目度の高い取り組みについて、2つのキーワードを切り口に、株主の皆様にご紹介いたします。

エンタメ界の ボディ ガード

#エンタメリスクシールド

#あなたの推しを守ります

#SNS時代



AIでサボる？

TOPICS 1

生産性向上への取り組み



当社はAIを使ってサボりながら、人にしかできない業務に力を入れることで生産性向上を目指しています。当社には、業務を行うセンターと開発チームが一体となり、システム開発を通じて現場課題を解決できる体制があります。2025年9月に開発・導入されたAR統合プラットフォームも、現場の声から生まれたAIシステムの一つです。現場に散在する情報と課題を整理・統合し、「価値ある情報」として組織全体に還元します。

TOPICS 2

業務効率化で利益体質を強化



AR統合プラットフォームを活用中のセンターからは、さらなる業務効率化への期待の声が多く寄せられました。「他センターにおける効率性の高い運用を、全国のセンターで取り入れることができるほか、効率性の低い運用を見直す契機にもなる」などの声が届いています。今後も当システムの機能拡充を進めつつ、全社一丸となり、生産性および粗利率の向上に取り組めます。

エンタメ界のボディガード

TOPICS 1

エンタメ界のリスク拡大！



昨今、芸能人がSNSで炎上しているニュースをよく目にします。今の世は「SNS時代」。情報の拡散が早く、炎上や誹謗中傷、著作権侵害などのリスクはますます高まっています。一方で、SNSやインターネット活用につきまとうリスクに対し、芸能人や芸能事務所が全て対応するのは難しい現状があります。そこで当社はこれまで培ってきたネットパトロールやコンテンツチェックの知見を生かし、エンタメ界の頼れる「ボディガード」を目指します。

TOPICS 2

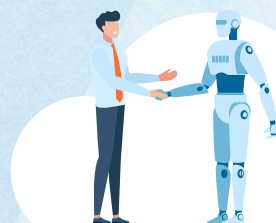
「らしさ」が出せるSNS運用を支援



当社が炎上や情報流出などのリスク対策を包括的に支援し、芸能人が萎縮することなく本来の魅力を発揮できる環境を整えます。例えば投稿監視の知見を生かし、誹謗中傷やなりすましを検知することが可能です。また、芸能人や芸能事務所社員の皆様に対して、知見をお伝えする研修も実施可能です。今後も、SNSやインターネット利用に伴うリスクに対応し、安心して情報を発信できる環境を提供してまいります。

使うほどに進化する現場の頼れるパートナー AR統合プラットフォーム

当システムはナレッジ管理機能や原価計算機能などを搭載。現場に根付くプラットフォームを目指し、直感的な操作や機能追加を可能としました。蓄積されたデータはAI分析されるため、現場のさらなる生産性向上につなげることができます。



サービス立案者の声

炎上・情報流出を防ぐ盾 エンタメリスクシールド

「エンタメリスクシールド」はお客様の声から生まれたサービスです。当社の知見を最大限生かし、「エンタメ業界が抱えるお困り事をお引き受けできる大きな盾となるようなサービス」をご提供したいという思いでリリースいたしました。



■ 会社概要

(2025年9月30日現在)

商号

イー・ガーディアン株式会社 E-Guardian Inc.

代表者名

代表取締役社長 高谷 康久

設立

1998年5月

資本金

1,967百万円

従業員数

連結2,260名（うち臨時従業員数1,833名）

本社

〒105-0001
東京都港区虎ノ門1-2-8 虎ノ門琴平タワー 8F
TEL：03-6205-8857

関連会社

- EGセキュアソリューションズ株式会社
- EGテストングサービス株式会社
- E-Guardian Philippines Inc.
- E-Guardian Vietnam Co., Ltd.
- イー・ガーディアン東北株式会社

■ 株式情報

(2025年9月30日現在)

株式の状況

発行可能株式総数

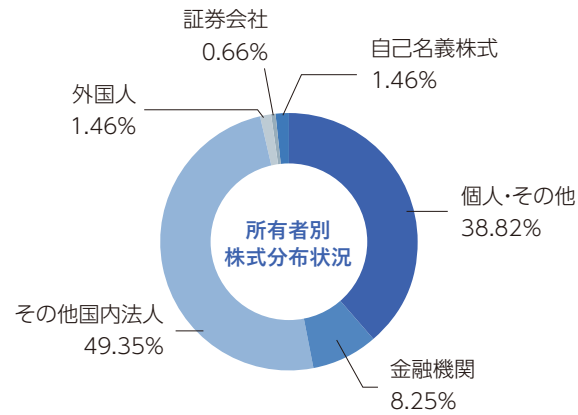
32,400,000株

発行済株式総数【うち自己株式174,545株】

11,933,516株

株主数

29,254名



株主メモ

事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	毎年12月に開催
株主名簿管理人	〒100-8233 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
同事務取扱所	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 TEL:0120-782-031（フリーダイヤル）
公告方法	電子公告とする。やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載して行う。

電子公告掲載URL

<https://kmasterplus.pronexus.co.jp/main/corp/6/0/6050/index.html>

大株主（上位10名）

株主名	持株数（株）	持株比率（％）
株式会社チェンジホールディングス	5,844,624	49.70
高谷 康久	661,904	5.63
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	631,700	5.37
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	308,326	2.62
溝辺 裕	119,912	1.02
MSIP CLIENT SECURITIES	90,107	0.77
宮坂 誠	73,004	0.62
イー・ガーディアン従業員持株会	30,300	0.26
佐々木 靖太	30,000	0.26
株式会社日本カストディ銀行（信託口4）	27,600	0.23

(注)1. 当社は、自己株式を174,545株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

2. 持株比率は自己株式を控除して計算しており、小数点第2位未満を四捨五入して表示しております。

3. 自己株式には、役員向け株式交付信託が保有する当社株式（165,126株）は含まれておりません。



イー・ガーディアン株式会社

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

〒105-0001

東京都港区虎ノ門1-2-8 虎ノ門琴平タワー 8F

TEL:03-6205-8857