

# 2011年9月期第2四半期決算説明会

～上場元年、成長加速と更なる効率化の追求～



E-Guardian  
— We guard all —

2011年5月18日

イー・ガーディアン株式会社

# 目次

---

1. 当社事業紹介
2. 業績報告
3. 中長期的ビジョン



E-Guardian

— We guard all —

# 1. 当社事業紹介

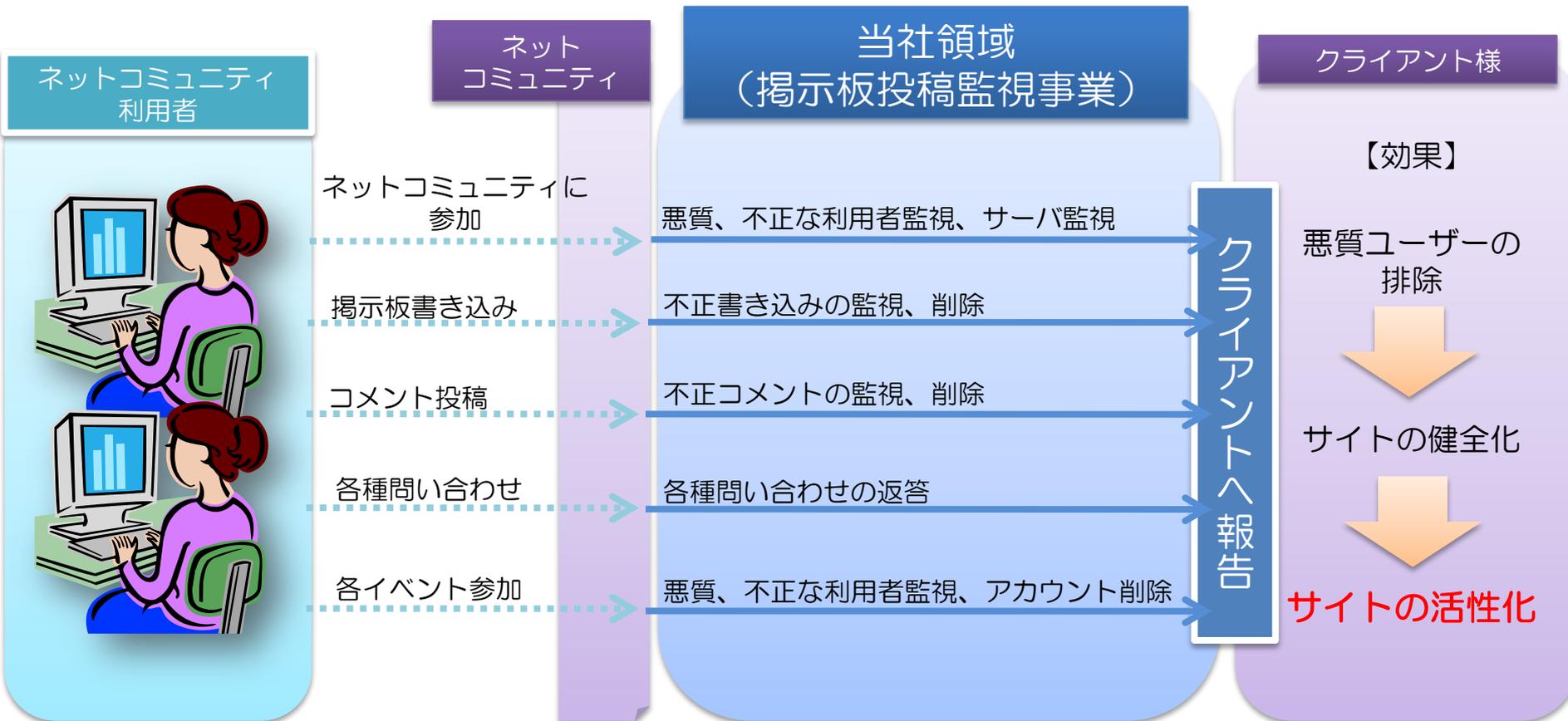


**E-Guardian**

— We guard all —

# 1-1.当社事業紹介：掲示板投稿監視とは？①

サイトを活性化することで、顧客のWEBビジネスの成功を手助けすることが当社のミッション



## 1-2.当社事業紹介：掲示板投稿監視とは？②

クライアントやサイトに合致した基準のもと、厳選されたオペレーター(\*)による高品質な目視監視

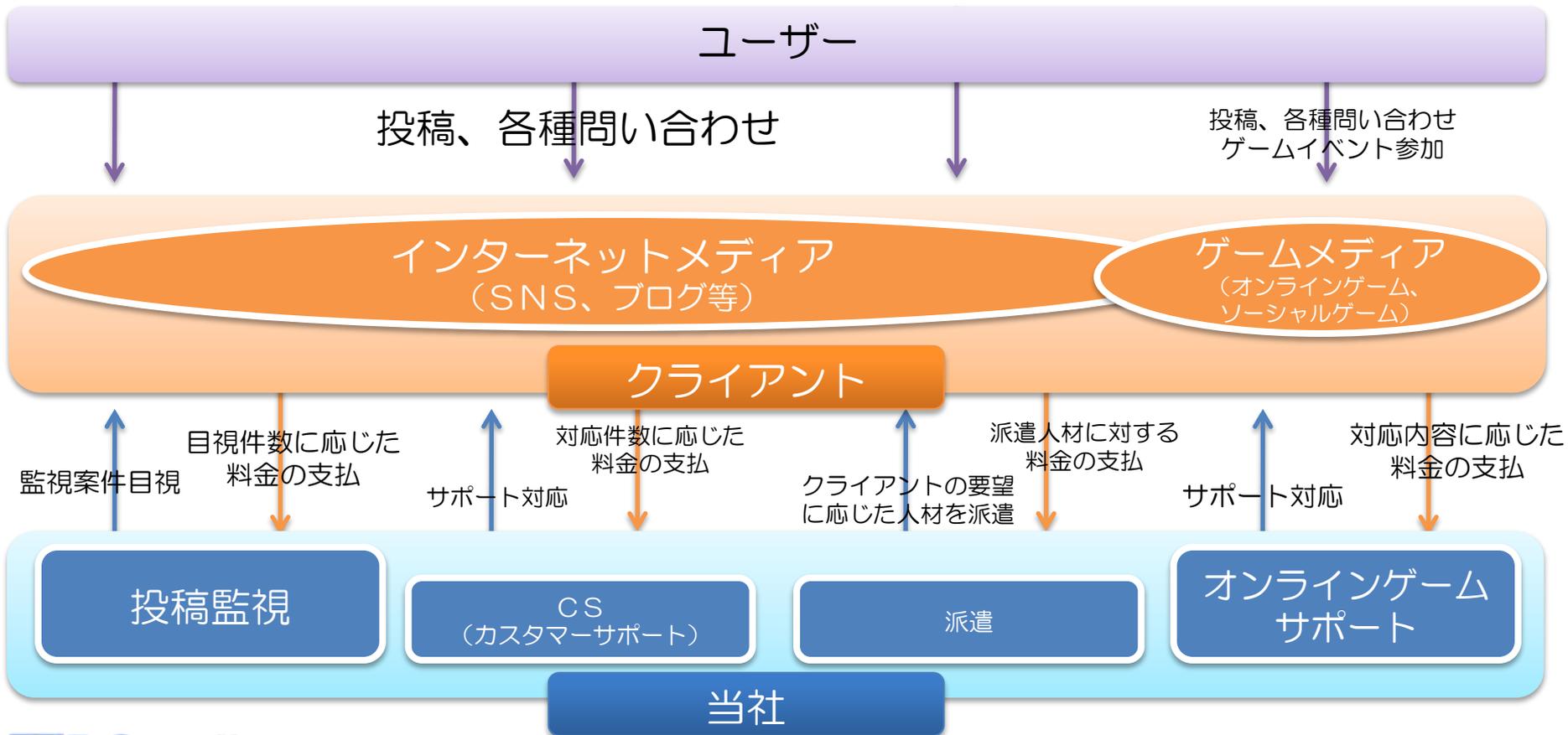
当社センターに配備するインターネット端末から、当社オペレーターが24時間365日「人の目」により目視確認をし、基準に合致しないコメント等を削除



クライアントごとに策定した基準書やマニュアルに沿って当社オペレーターが掲示板投稿監視事業に従事

# 1-3.当社事業紹介：事業モデルの概要

件数に応じた課金体系(\*)で、高品質なサービスをリーズナブルに提供

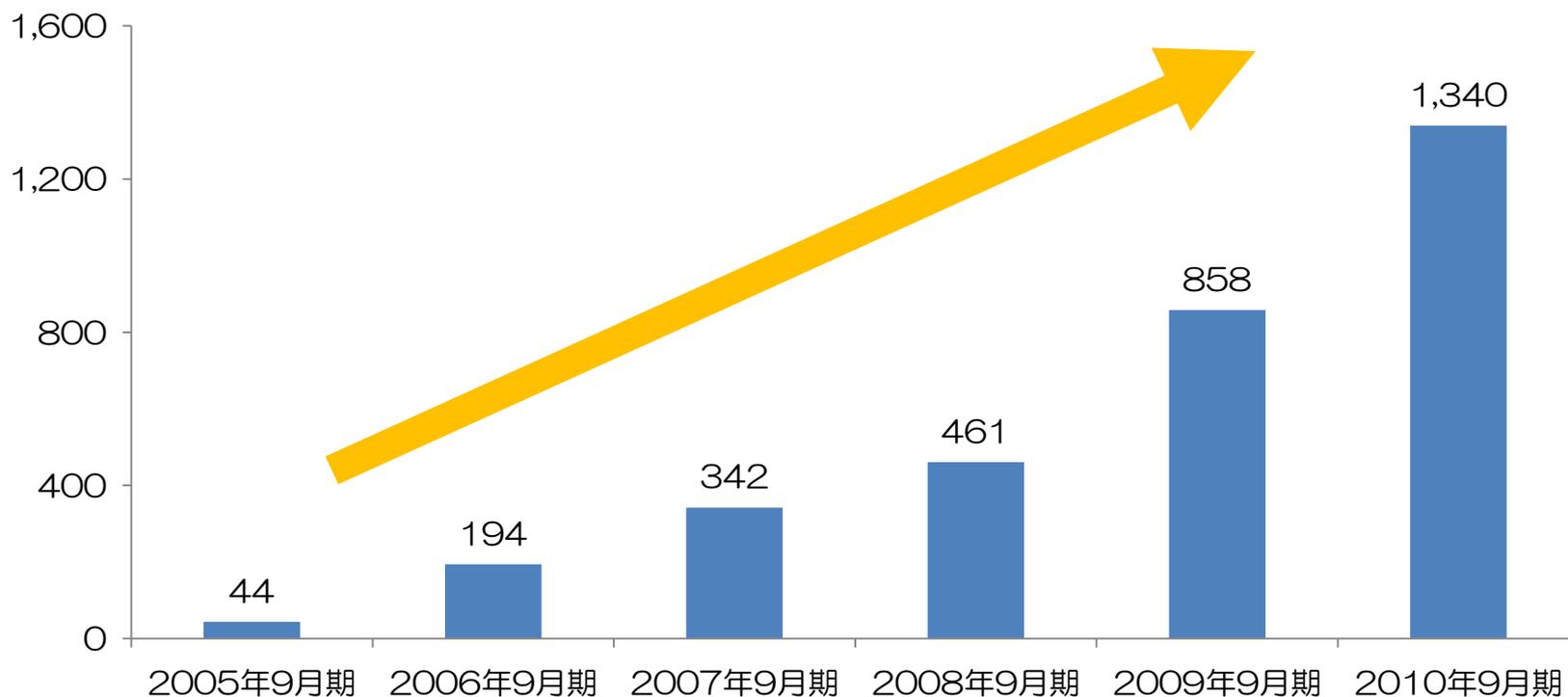


# 1-4.当社事業紹介：当社事業のこれまでの成長

過去3年間平均年成長率+58%を達成中  
事業開始以来では同+98%

(単位：百万円)

## 当社掲示板投稿監視事業売上高推移



# 1-5.当社事業紹介：当社の強み

3つの強みを活かした、高品質で魅力的なサービスを展開中  
これらを活かした成長戦略を実施

## ①提案力

- ✓ 幅広いジャンルでの運用実績に基づくノウハウ
- ✓ ノウハウを活かした効果的ソリューションの提案

## ②運用力

- ✓ 首都圏センターによる顧客との綿密な連携
- ✓ 24時間365日高品質サービスを提供できる体制

## ③開発力

- ✓ ニーズの的確な把握による新サービス創出
- ✓ ノウハウをシステム化できる開発能力

投稿監視業務：  
インターネットメディアを運営する顧客企業に対し、ユーザーの書き込み、コメント投稿、広告※1などの監視を代行

オンラインゲームサポート業務：  
オンラインゲーム運営企業向けに監視業務、問い合わせ対応、ゲームマスター※2などの業務を提供

CS(カスタマーサポート)業務：  
ユーザーの問い合わせに関するサポート全般

派遣業務：  
投稿監視業務運営のための人材を派遣

## 2. 業績報告



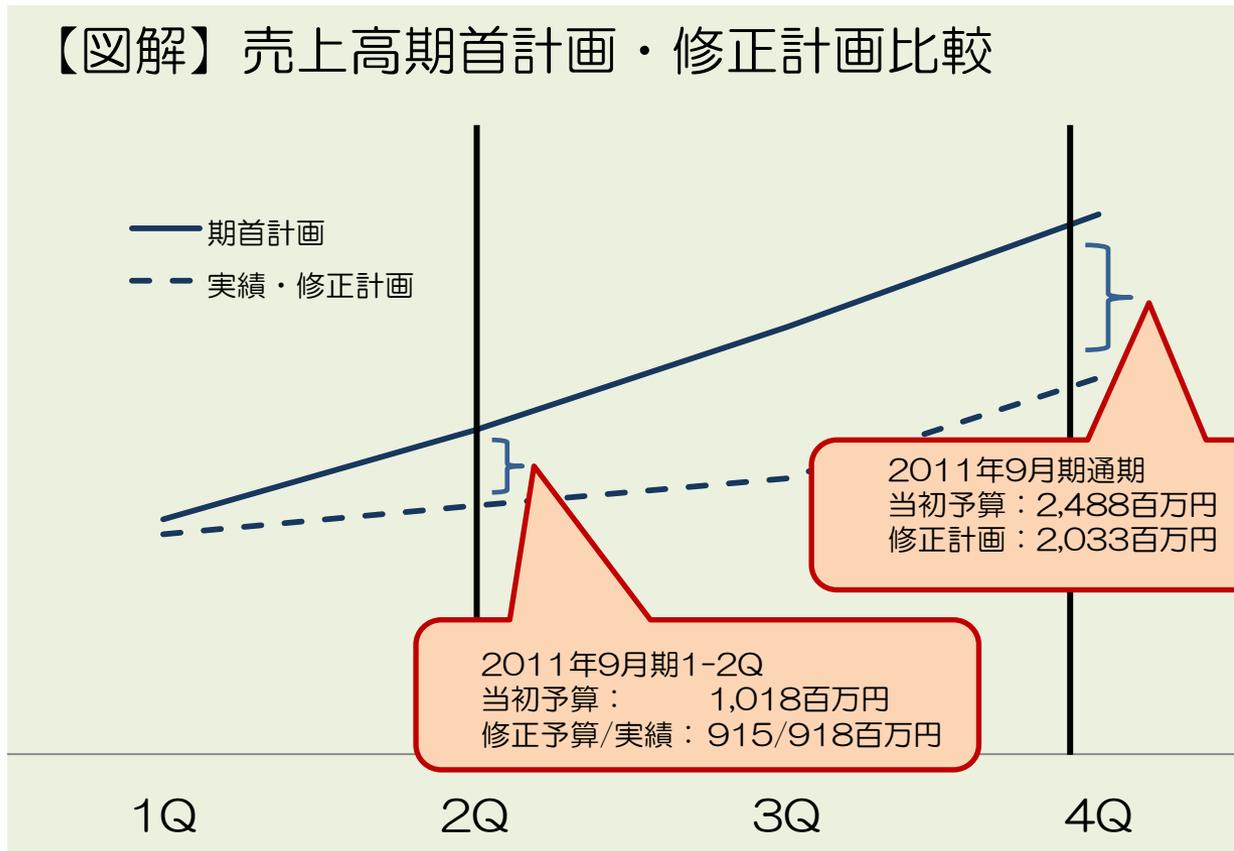
**E-Guardian**

— We guard all —

## 2-1. 業績報告：業績予想の修正（開示済）

2011年9月期予想数値を修正（4月6日開示）。「一部大口顧客の進捗遅れ」および「震災の影響」がその要因

【図解】売上高期首計画・修正計画比較



大口顧客進捗遅れ：

- ✓ 当社一部大口顧客の投稿数が当初の見込み想定より低い水準で推移

→ 通期でインパクト

震災の影響：

- ✓ 震災の影響により、クローズが下期にずれ込む案件が発生
- ✓ 自粛ムードによる、キャンペーン需要の一時的な停滞

→ 2Q終盤以降にインパクト

## 2-2. 業績報告：第2四半期損益計算書

増収増益を達成、前年同期比 売上高+57% 経常利益+26%

単位：千円

	2010年9月期 1-2Q期	2011年9月期 1-2Q期	増減 (前年同期比)	【参考】 2011年9月期 1-2Q期 (予)
売上高	584,552	918,528	+333,976	915百万円
営業利益	104,554	148,518	+43,964	144百万円
経常利益	105,114	132,456	+27,342	128百万円
純利益	58,983	73,723	+14,741	69百万円

### ◆主な増減要因（前年同期比）

売上：  
次ページにて解説

営業利益：  
費用構成に大きな変化なし

経常利益：  
株式公開費用計上（16百万円）

## 2-3. 業績報告：売上高図解

増収増益を達成、前年同期比 売上高+57% 経常利益+26%

投稿監視業務

711百万円 (+50%)

投稿監視の成長および  
広告審査業務開始と  
その後の好調によるもの

CS業務

96百万円 (+118%)

ソーシャルアプリ関連  
サービス好調

派遣業務

33百万円 (+26%)

オンラインゲームサポート業務

77百万円 (+125%)

既存顧客の拡大の継続

総売上高：918百万円 (+57%)

※括弧内は対前年同期比

## 2-4. 業績報告：第2四半期末貸借対照表

2010年12月上場し財務体質強化  
今後の事業拡大のために必要となる投資原資確保

単位：千円

	2010年9月	2011年3月	増減
流動資産	645,360	1,051,446	+406,086
固定資産	91,606	136,707	+45,101
資産合計	736,966	1,188,153	+451,187
流動負債	268,541	276,619	+8,078
固定負債	832	625	△207
純資産	467,592	910,908	+443,316
負債純資産合計	736,966	1,188,153	+451,188

### ◆主な増減要因（対前期末）

流動資産：  
現金及び預金 +368百万円

固定資産：  
ソフトウェア +22百万円  
ソフトウェア仮勘定 +11百万円

流動負債：  
未払金 +40百万円  
未払法人税等 △34百万円

純資産：  
資本金 +184百万円  
資本剰余金 +184百万円  
利益剰余金 +73百万円

## 2-5. 業績報告：第2四半期CF計算書

上場に伴う資金調達によりキャッシュ増加。法人税等の支払額変動の影響を受けたものの、安定したキャッシュフローを継続

単位：千円

	2010年9月期 通期	2011年9月期 1-2Q
営業CF	202,351	47,644
投資CF	△26,288	△48,474
財務CF	64,920	369,591
現金及び現金同等物の増減額	240,982	368,761
現金及び現金同等物の四半期残高	443,197	811,958

### ◆主要要因（1-2Q）

営業CF：  
税引前四半期純利益  
+130百万円  
法人税等の支払額  
△97百万円

投資CF：  
有形固定資産の取得による支出  
△9百万円  
有形固定資産の取得による支出  
△31百万円

財務CF：  
株式の発行による収入  
+369百万円

## 2-6. 第1-2四半期トピックス：主なリリース

マザーズ上場を達成し、「コア業務への継続投資」「システム開発」「ビジネス機会の拡大」「新サービスの展開」を実施

2010年

10月4日 六本木センター開設

12月1日 東証マザーズに上場

2011年

1月18日 デジタルハーツと9ヶ国語対応Facebookアプリ提供支援業務で提携

1月31日 groovesとFacebookページを活用したソーシャルリクルーティング支援サービスで連携

2月1日 システム開発能力強化のため情報システム部門を新設

3月1日 ソーシャルメディアサービス強化のためソーシャルメディア事業部新設

3月2日 groovesと人材紹介会社向けのFacebook運用サポートサービスを開始

中長期的に「売上成長の加速」「コスト低減」双方実現のための施策群を実施

まだまだ成長余地の大きいコア業務への投資

→ 先行投資完了し14期の下期より回収開始

事業インフラ整備のためのシステム開発

→ システム開発（内容は後述）

多言語サービス開始等によるビジネス機会の拡大

→ 中期的目標の1つである「海外進出」の足場固め

普及が進むソーシャルメディア導入支援で新サービスの展開

→ 来年度以降の成長ドライバ

## 2-7. 第3四半期以降のトピックス

上期に取り組んだ計画、結実へ  
下期～来年度は投資回収・数値積み上げのステージとなる

成長分野での新チャネル構築・システムの本格稼働・新拠点により機会拡大・リスク低減

2011年

4月20日 cci(\*)のソーシャルメディアにおけるマーケティング支援に参画

5月 汎用型新監視システムβ版公開（予定）

6月 宮崎センター開設（予定）

(\*)・・・株式会社サイバー・コミュニケーションズ。  
インターネット広告を多く手掛ける電通の100%子会社

ソーシャルメディア分野において  
有力チャネル確保

14期下期以降の  
新規案件獲得の可能性拡大

開発システム商品化

システムは投資  
ステージから回収  
ステージへ

地方センター開設で  
リスク低減体制構築完了

リスクに備えた体  
制構築、今四半期  
で対応完了

## 2-8. 業績報告：通期見通し

「堅調な既存事業の継続」と「高成長の見込まれる新規サービスの拡大」で、年成長率 売上高+52% 経常利益+35%の見通し

単位：百万円

	2010年9月期	2011年9月期 (予)	増減
売上高	1,341	2,033	+692
営業利益	204	303	+99
経常利益	213	287	+74
当期純利益	119	160	+41

売上高	新規	<ul style="list-style-type: none"> <li>投稿監視・広告審査・ソーシャルアプリにおける成長余地の汲み取り</li> <li>ソーシャルメディア等の新たなニーズへの対応</li> </ul>	コスト	<ul style="list-style-type: none"> <li>新センター開設（1Q六本木センター、3Q宮崎センター）のための先行投資</li> <li>既存センター増床</li> <li>上場に伴うコスト（開示・内部統制・株式事務等）</li> <li>リスクヘッジのための人員・社内インフラ再構築コスト</li> </ul>
	既存	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存顧客の事業拡大に貢献するサービス・提案の継続</li> <li>既存顧客のヨコ展開（監視→CS等）ニーズの汲み取り</li> </ul>		

### 3. 中長期的ビジョン



**E-Guardian**

— We guard all —

## 3-1. 中長期的ビジョン：成長戦略

---

### 経営戦略

事業戦略と技術戦略を融合し、  
『We guard all』を達成

### 事業戦略

既存市場のさらなる深耕  
新規市場へのチャレンジ

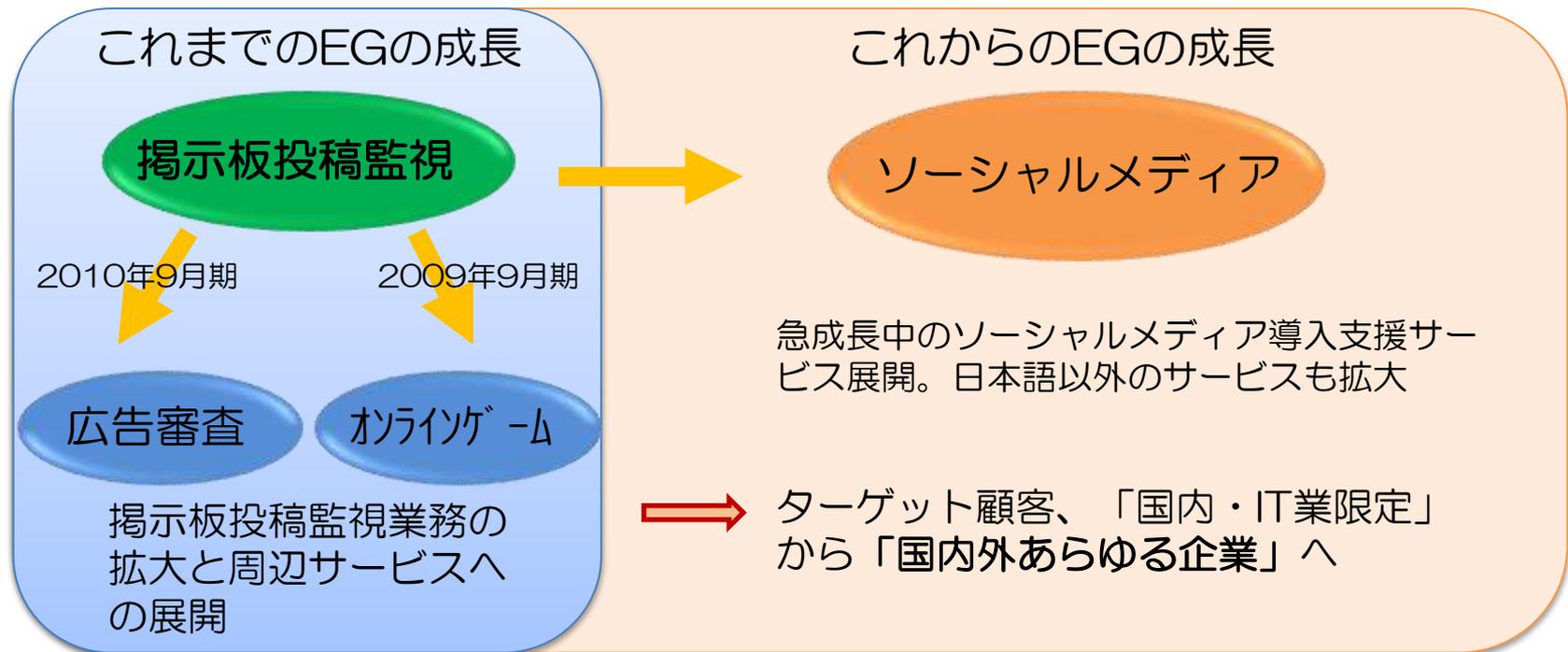
### 技術戦略

『We guard all』のための  
プラットフォーム構築

## 3-2. 中長期的ビジョン：事業戦略概要

既存業務における成長の継続と  
ソーシャルメディア領域での成長加速

### 事業戦略（図解）



### 3-3. 中長期的ビジョン：事業戦略・既存市場動向

ニーズの自然増＝既存市場が成長を継続

#### ◆ 既存市場＝WEBビジネス市場の規模・成長性



※ 平均年9%以上もの市場成長が5年に亘り継続する見込み

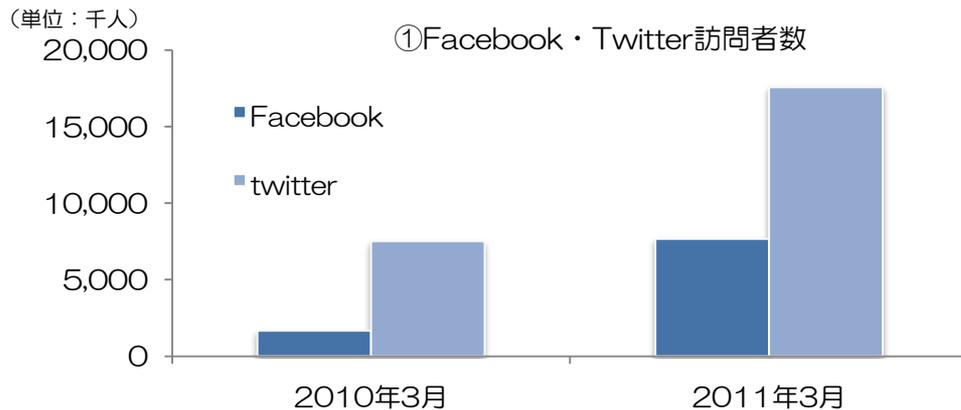
出典：野村総合研究所「IT市場ナビゲーター2011年度版」

⇒ 市場の拡大に伴い、投稿監視・カスタマーサポート・広告審査等のニーズも成長することが予想される

## 3-4. 中長期的ビジョン：事業戦略・新規市場動向

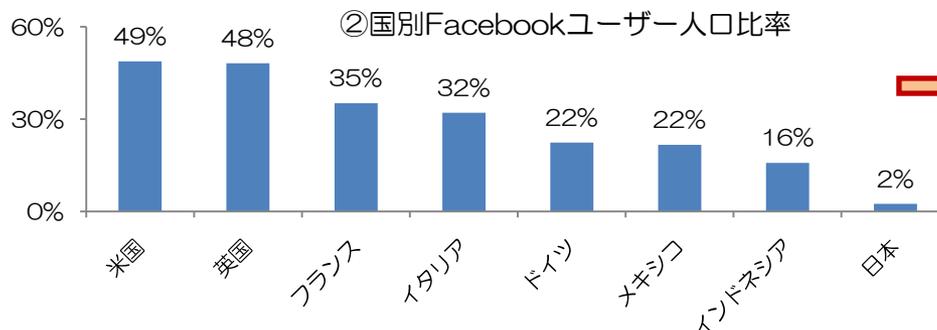
急激なソーシャルメディアの伸長と、  
更なる成長が期待できる高いポテンシャル

### ◆ Facebook利用者の急激な拡大



訪問者数推移

- ✓ Facebook：月平均約15%増加中  
※1,679千人（2010年3月度）  
→7,659千人（2011年3月度）
- ✓ Twitter：月平均約8%増加中  
※7,522千人（2010年3月度）  
→17,571千人（2011年3月度）



Facebookの訪問者数急激に拡大中。  
必然的に年齢層や用途も多様化  
他国の普及率を考慮すれば、更なる  
拡大が予想される

## 3-4. 中長期的ビジョン：事業戦略・新規市場動向（続き）

監視・審査・分析ノウハウを活用  
ソーシャルメディアの領域でもスタンダードを目指す

### ◆ 高まるソーシャルメディアのビジネス用ツールとしての有望性

- ✓ 顧客と密接な関係構築のプラットフォームとして、Facebookが注目を集めている
- ✓ ユニクロ・無印良品など、非IT分野の有力企業でも活用が進む
- ✓ その一方で、運用ノウハウをもつ企業は少ない
- ✓ 震災発生時、利用可能なインフラとしてソーシャルメディアの有用性が注目されたことでさらに可能性が広がる

➡ 投稿監視・広告審査でのノウハウを有し、ソーシャルメディアの導入支援・啓蒙・運用・監視・広告審査・風評調査まで幅広く実施できる当社サービス、大きな成長可能性

➡ ソーシャルメディア導入実績が皆無の企業でも、安心・安全にソーシャルメディアを利用できるサービスを引き続き展開

## 3-5. 中長期的ビジョン：技術戦略・新システム開発

### 投稿監視で実績とノウハウをもつ当社ならではのシステム

#### ◆新システム概略

- ✓ 当社が投稿監視業務で得たノウハウを総動員して設計・開発
- ✓ マンパワーに頼らない効率的な監視体制の運用が可能
- ✓ ベイジアンフィルタ(\*)機能で、自己学習で監視の精度が自動的に向上
- ✓ 分析・レポート機能も実装
- ✓ Facebookにも対応
- ✓ 基幹システムのクラウド化により、拡張やAPI化が可能
- ✓ 多言語対応

高付加価値化の  
実現が可能に



本格稼働する来年度以降、原価低減効果と  
更なるサービス拡張を見込む

### 3-6. 中長期的ビジョン：技術戦略・現状の原価構造

事業拡大だけでなく、原価の多くを占める人件費低減をシステム化を推進することで実現

(単位：千円)	2010年9月期	
		構成比
売上高	1,340,629	100.0%
労務費	713,378	53.2%
外注費	5,897	0.4%
その他原価	117,660	8.8%
売上原価	836,986	62.4%
売上総利益	503,692	37.6%

労務費率が原価の85%超を占めている



人件費低減が企業価値の向上に繋がる



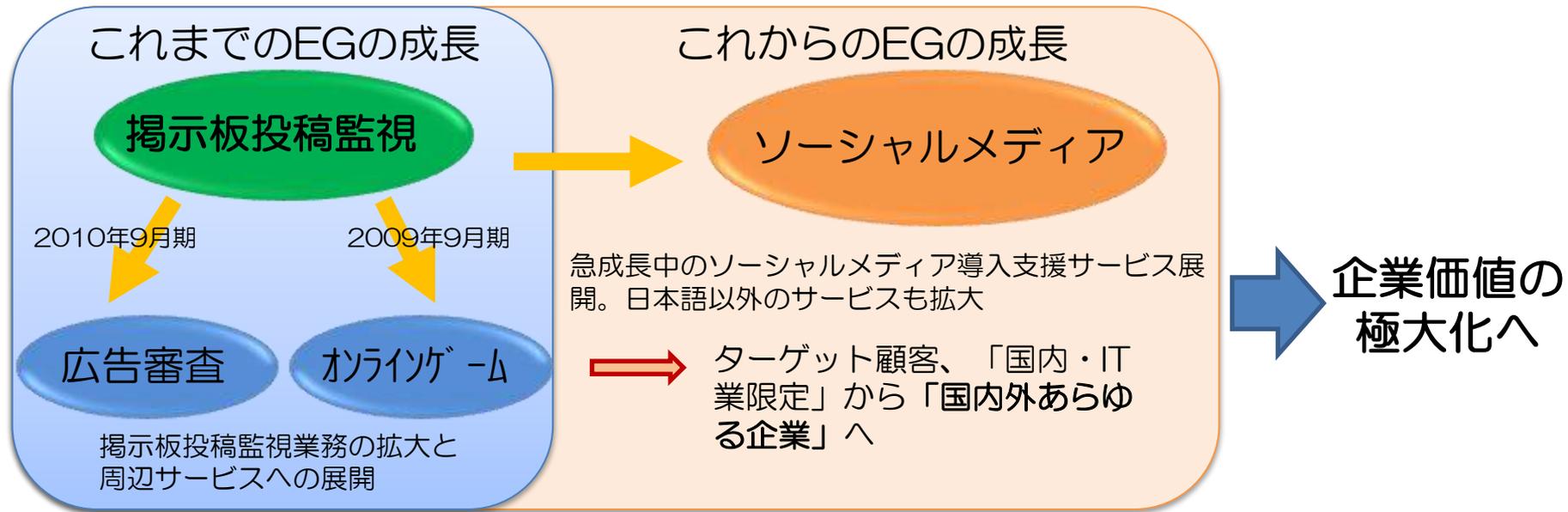
システム化による、マンパワー依存度の低い体制構築へ

原価のうち労務費が85.2%

# 3-7. 中長期的ビジョン：今後の成長戦略（融合版）

既存業務における成長の継続とキャッシュフロー極大化に加え、ソーシャルメディア領域での成長加速により企業価値増大を目指す

## 事業戦略



## 技術戦略

新システムによる「原価改革」

新システムによる「ソーシャルメディア対応」「多言語対応」の他、分析・レポート機能実装による更なる付加価値向上

## 3-8. 中長期的ビジョン：リスクへの対応

事業成長だけでなく、リスクヘッジも対処することにより  
攻守双方が充実した体制へ

### ◆ 新規参入の脅威

- 優位性の源泉であるノウハウをさらに研鑽し、高い参入障壁を維持
- ノウハウをシステム化することで、経営効率を向上

### ◆ 事業継続リスクへの対処

- 災害や大規模停電等発生時のリスク低減
  - 宮崎センター開設
  - 当期に東京圏内の人員・ITインフラを再編成
- その他事業継続リスク低減
  - 新規サービス創造による特定業務・特定顧客依存度低減

# 資料ご利用上の注意

---

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、こ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 管理部  
info@e-guardian.co.jp  
TEL 03-5575-2561  
FAX 03-5575-0621