

2011年11月8日  
イー・ガーディアン株式会社

# 2011年9月期決算説明会資料

11.9期は前期比増収減益  
12.9期は経営理念の一新により  
「安心・安全」をベースに「楽しい」を提供



# 業績報告：今期ハイライト

---

## 1 売上は前期比42.3%増

- ・ 広告審査業務の本格稼働により売上増に寄与
- ・ ソーシャルメディア/ソーシャルゲーム市場が新たなターゲットへ

## 2 営業/経常利益ともに減益

- ・ 売上計画に基づいた人員の先行配置
- ・ 業容拡大やリスク分散のための監視センター新設/増床

# 目次

---

1. 当社紹介
2. 当社事業
3. 業績報告
4. 業績予想と戦略
5. 高付加価値監視システム「E-Trident」



# 1.当社紹介

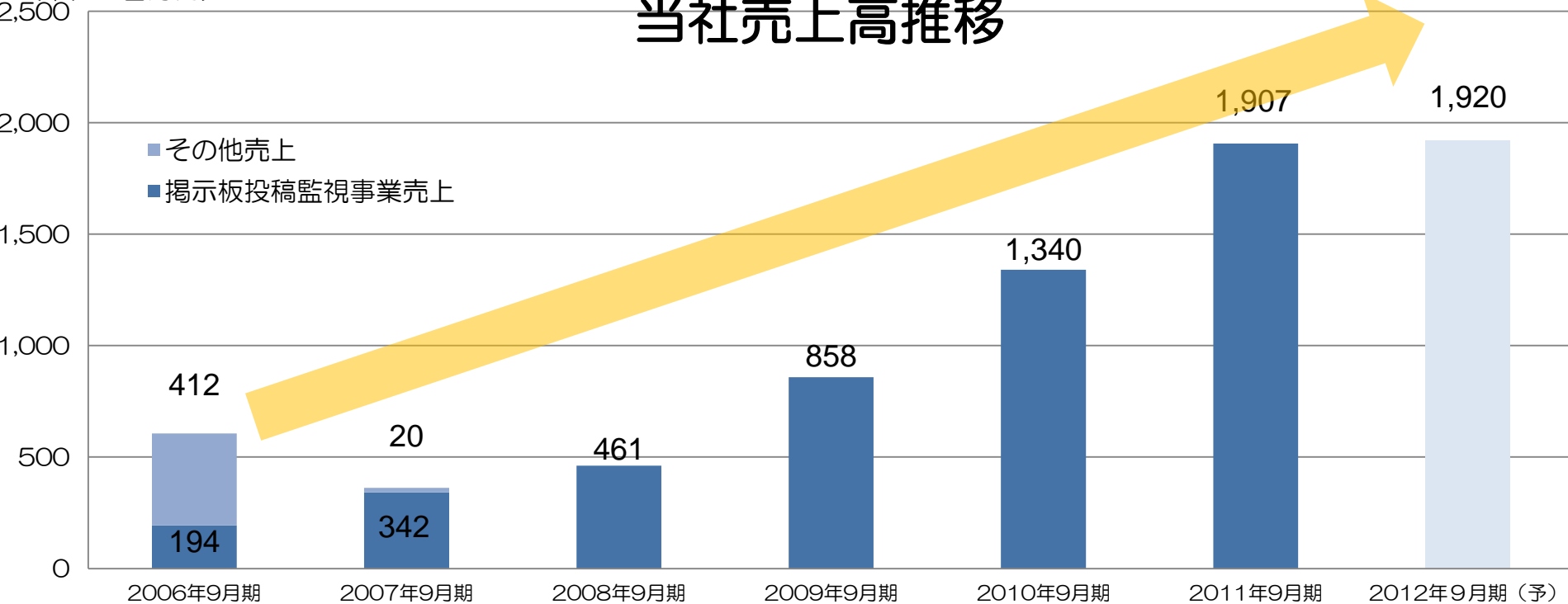
～投稿監視業務が収益の柱～



# 当社紹介：会社の略歴

(単位：百万円)

## 当社売上高推移



事業再編期

事業発展期

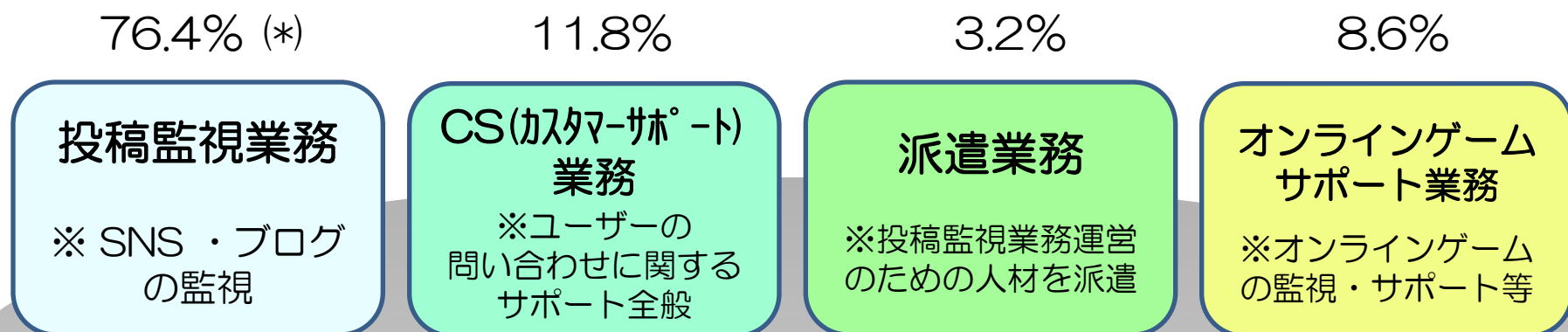
事業展開期

2006年9月期  
携帯コンテンツ配信事業売却

2009年9月期  
オンラインゲームサポート業務開始

2010年12月  
東証マザーズに上場

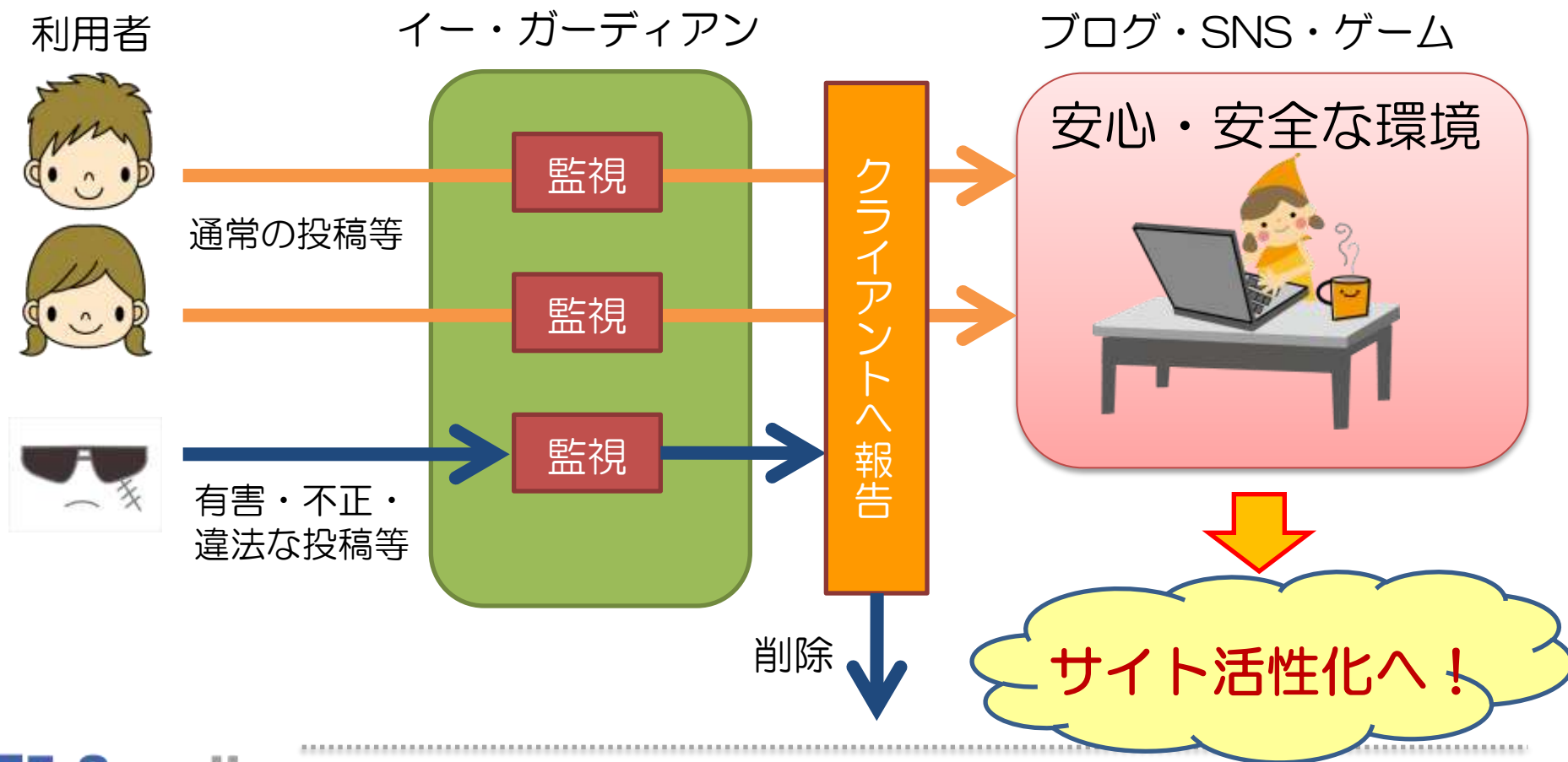
## 掲示板投稿監視事業の4つの業務



## 掲示板投稿監視事業

# 当社紹介：投稿監視業務とは？

有害・不正・違法な情報から利用者とお客様を守り、  
安心・安全な環境を提供しサイトを活性化させること



## 当社紹介：監視体制①

ノウハウに基づき厳格に設定された基準のもと、  
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



## 当社紹介：監視体制②

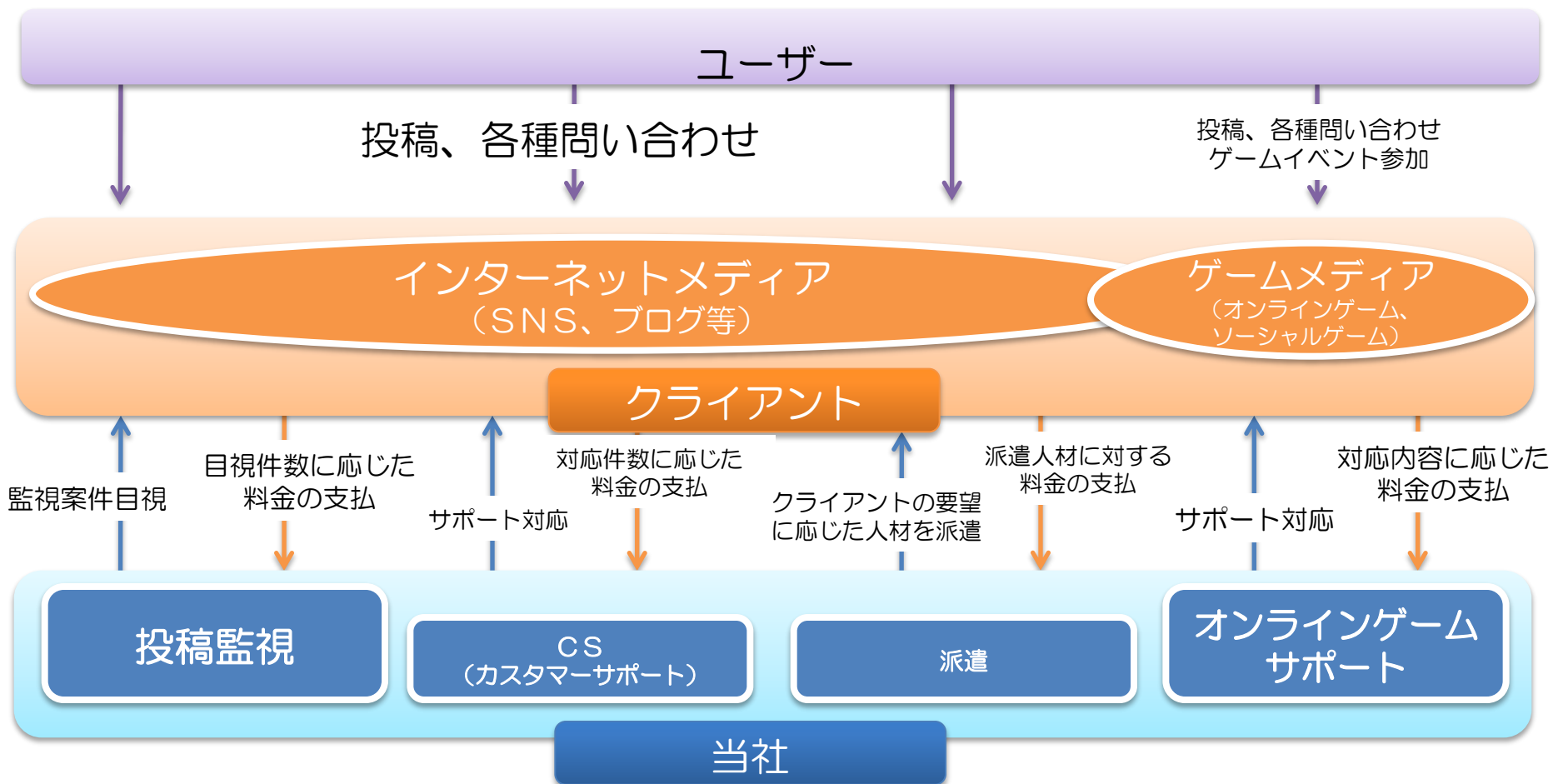
---

### 東京・大阪・宮崎の3都市5拠点



# 当社紹介：当社事業モデル

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

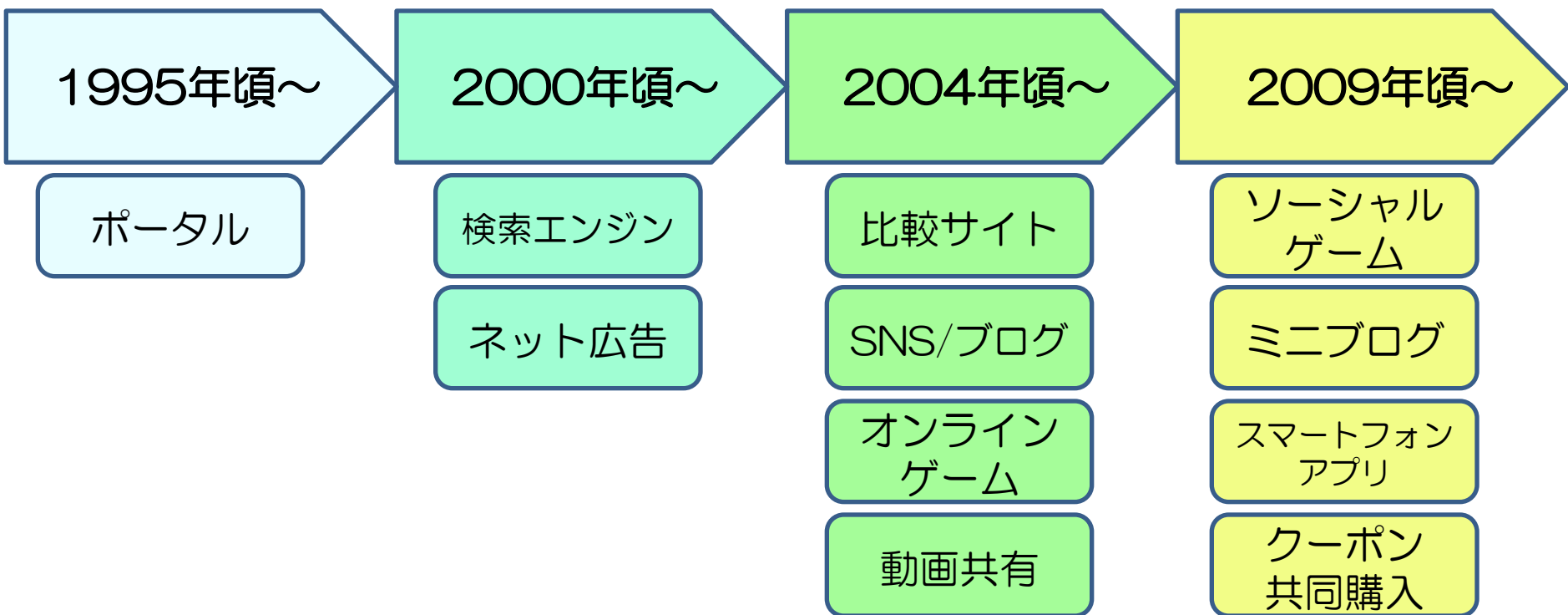


## 2.外部環境

～急速に変化するインターネットサービス業界～



# 外部環境：インターネットの発展と潮流



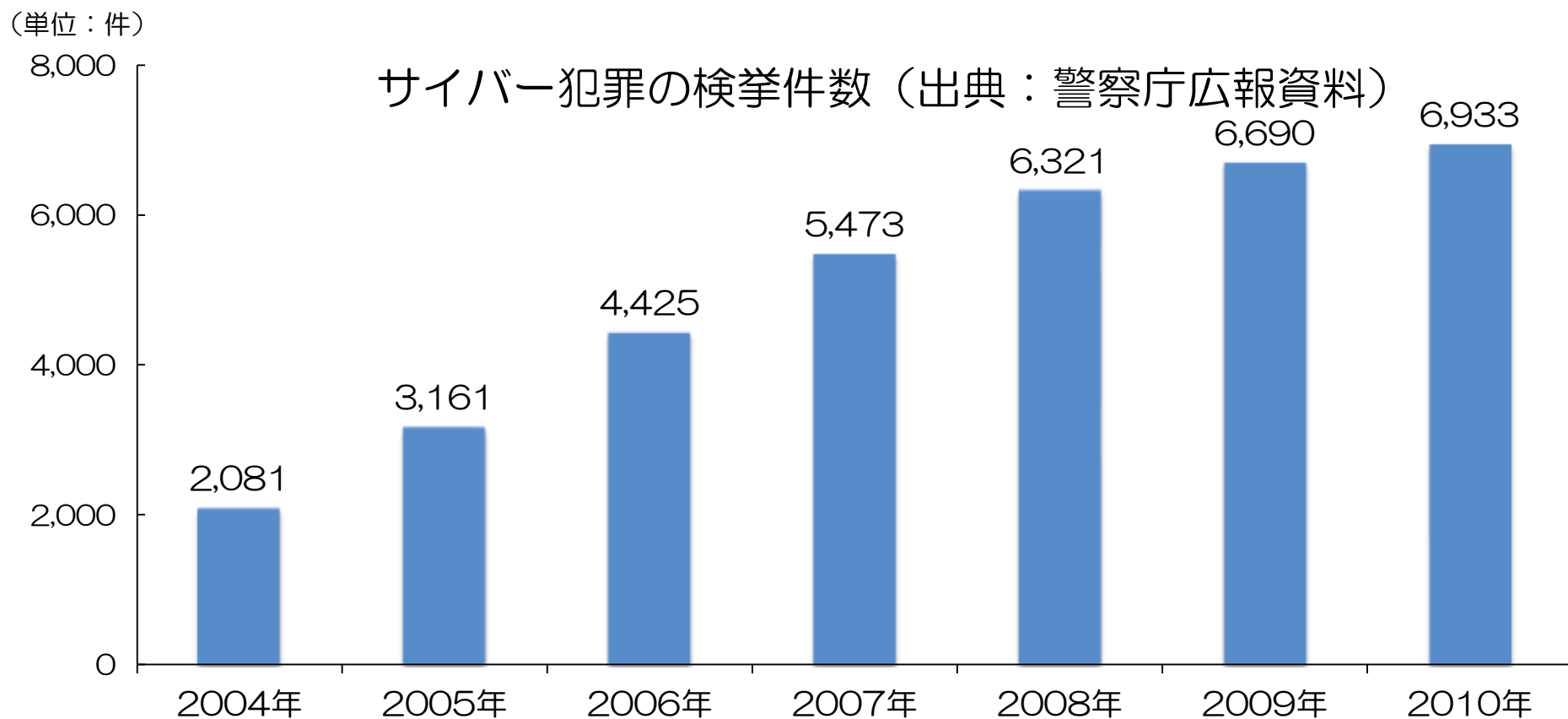
安心・安全なネット環境整備の必要性

小

大

# 外部環境：ネットの安心・安全は必要不可欠

サイバー犯罪はネットワーク犯罪やなりすまし等、年々増加&高度化傾向に



# 外部環境：当社の強み

3つの強みによる、顧客のニーズに合わせた監視ソリューション提供が可能

## ①提案力

- ✓ 運用実績に基づくノウハウ
- ✓ 監視だけでなくコンサルティング等の多様なサービス展開

## ②運用力

- ✓ 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

投稿監視業務

CS(カスタマーサポート)業務

派遣業務

オンラインゲームサポート業務

# 掲示板投稿監視事業

外部環境：強みを活かし、優良顧客との基盤構築

---

## 優良顧客との主な取引実績

- ・ NECビッグローブ(株)
- ・ (株)エムティーアイ
- ・ カルチュア・コンビニエンス・クラブ(株)
- ・ グリー(株)
- ・ (株)サミーネットワークス
- ・ (株)ディーツーコミュニケーションズ
- ・ ニフティ(株)
- ・ (株)バンダイナムコゲームス
- ・ (株)ベネッセコーポレーション
- ・ 楽天(株) etc…

### 3. 業績報告

～前期比増収減益、大口顧客以外は好調な推移～





# 業績報告：損益計算書

前年同期比 売上高+42.3% 営業利益△13.3%

(単位：百万円)

	2010年9月期	2011年9月期	増減 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)	増減率 (計画比)
売上高	1,340	1,907	+567	+42.3%	+4.8%
営業利益	204	176	△27	△13.3%	+10.6%
経常利益	212	161	△51	△24.1%	+11.4%
当期純利益	119	88	△30	△26.0%	+14.4%

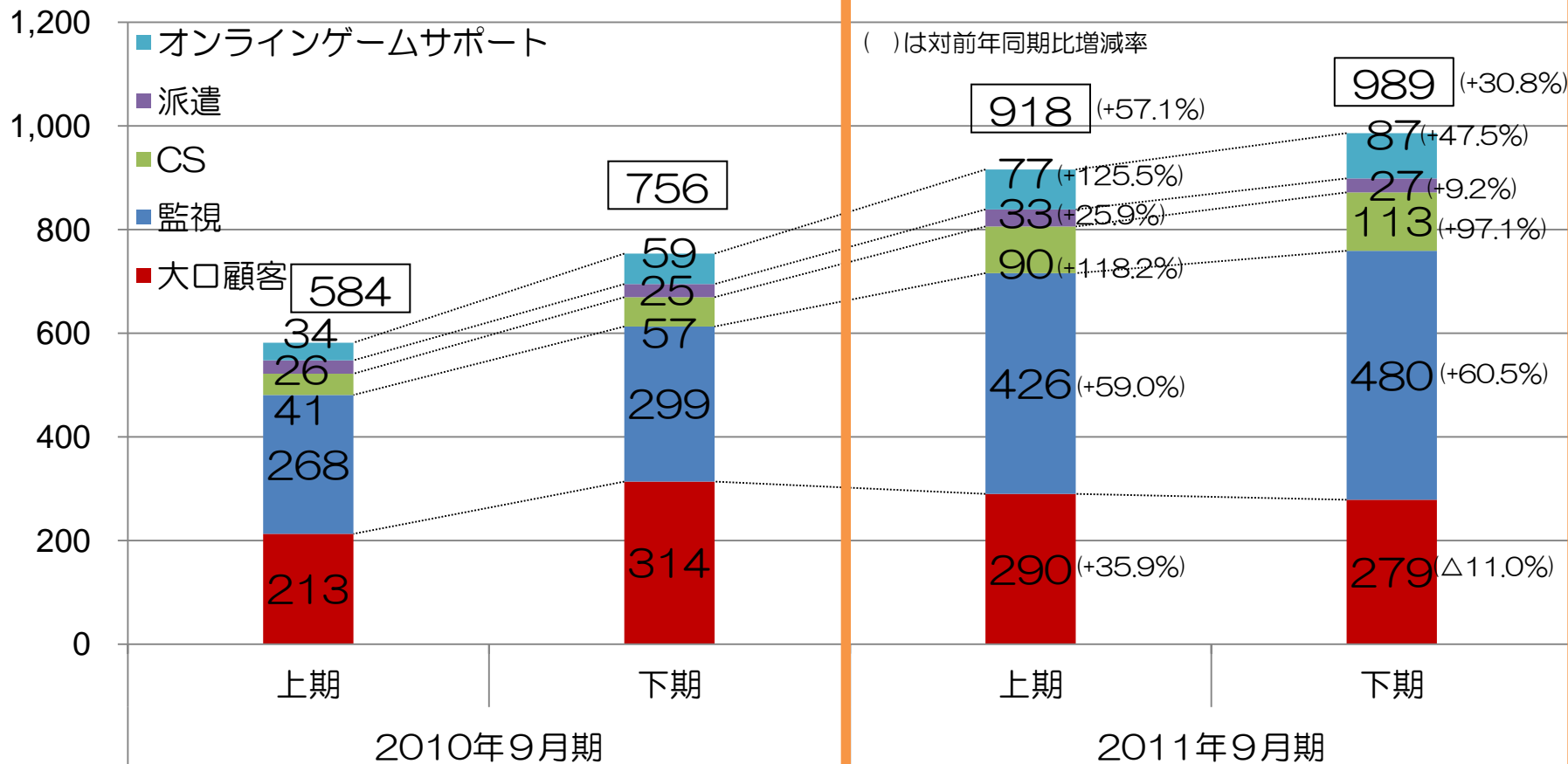
◆主な増減要因

売上：広告審査/ソーシャルゲームの伸長

営業利益：後記、営業利益分析にて説明

# 業績報告：大口顧客とその他顧客業務別の売上推移

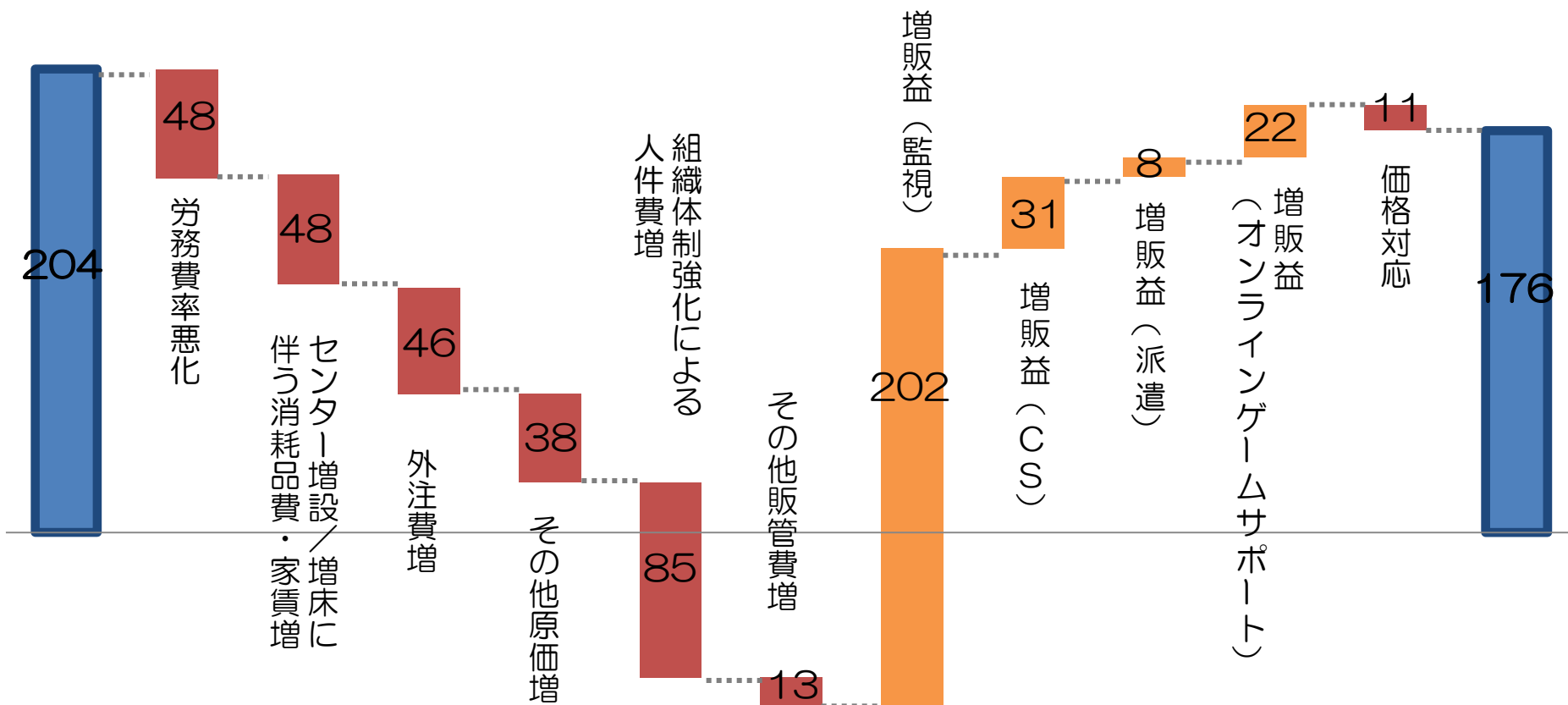
(単位：百万円)



大口顧客の伸び率は低調も、それ以外の各業務では堅調な伸び

# 業績報告：営業利益分析（前年差）

（単位：百万円）



2010年9月期  
実績

△27百万円

2011年9月期  
実績

# 業績報告：費用内訳

売上規模拡大に伴い費用増  
労務費および家賃、消耗品（原価）等は先行投資/配置もあり増加

(単位：百万円)

	2010年9月期	2011年9月期	増減 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上原価合計	836	1,331	+494	59.1%
労務費	713	1,074	+361	50.6%
外注費	5	52	+46	790.6%
その他	117	204	+87	74.0%
販管費合計	299	399	+99	33.2%
人件費	162	248	+85	52.8%
その他	137	150	+13	9.9%

# 4.業績予想と戦略

～経営理念を一新～



## 業績予想と戦略：経営理念①

これまでの経営理念

— We guard all —

お客様の繁栄と、  
インターネット社会の健全な進歩発展に貢献する  
セキュリティーの創造を目指します。



新しい経営理念

Build Happy Internet Life

すべてのインターネット利用者に、  
安心・安全をベースに「楽しい」を提供します。

すべてのインターネット利用者が求めている価値を  
パートナーと一緒に考えていきます。

# 業績予想と戦略：経営理念②



(\*) ……Massively Multiplayer Onlineの略で多人数が同時に参加できるオンラインコンテンツのこと。

## 業績予想と戦略：業績予想（通期）

「ソーシャルメディア」や「ソーシャルゲーム」等の高成長が見込まれる市場に注力し売上高1,920百万円の見通し

（単位：百万円）

	2011年9月期	2012年9月期 （予）	増減 （前年同期比）	増減率 （前年同期比）
売上高	1,907	1,920	+12	+0.6%
営業利益	176	30	△146	△83.0%
経常利益	161	30	△131	△81.4%
当期純利益	88	14	△74	△84.1%



## 業績予想と戦略：業績予想（半期）

2012年上期では営業損失△41百万円も、下期では営業利益71百万円に回復。

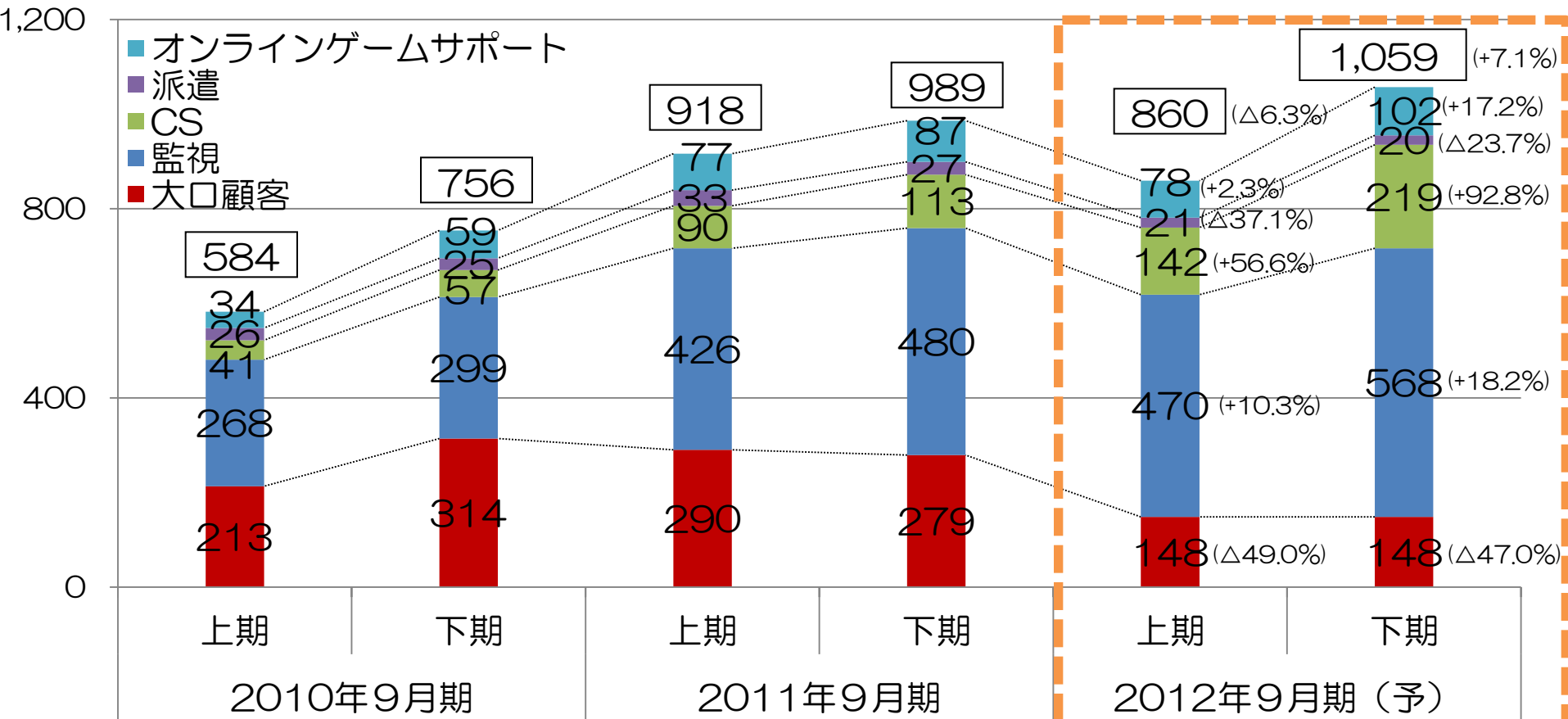
(単位：百万円)

	2011年9月期 上期	2011年9月期 下期	2012年9月期 上期(予)	2012年9月期 下期(予)
売上高	918	989	860	1,059
営業利益	148	28	△41	71
経常利益	132	29	△41	71
当期純利益	72	14	△28	42

# 業績予想と戦略：大口顧客とその他顧客業務別の売上推移

(単位：百万円)

( )は対前年同期比増減率



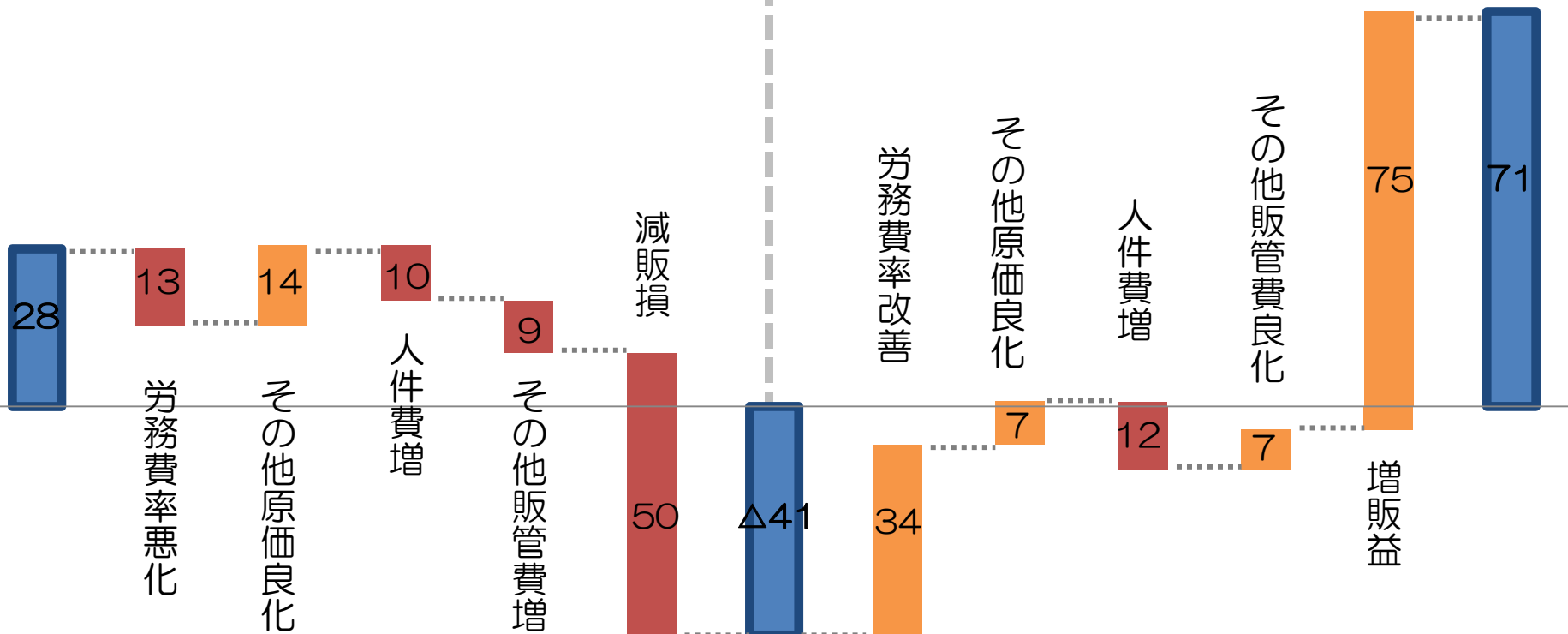
大口顧客への依存率低下

# 業績予想と戦略：営業利益分析（半期差）

(単位：百万円)

## 【2012年9月期上期】

## 【2012年9月期下期】



2011年9月期  
下期

Δ69百万円

2012年9月期  
上期 (予)

+112百万円

2012年9月期  
下期 (予)

# 業績予想と戦略：費用内訳

## 組織強化による労務費および人件費の増加

(単位：百万円)

	2011年9月期	2012年9月期 (予)	増減 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上原価合計	1,331	1,434	+102	+7.7%
労務費	1,074	1,153	+79	+7.4%
外注費	52	41	△11	△21.9%
その他	204	239	+35	+17.1%
販管費合計	399	455	+56	+14.1%
人件費	248	294	+46	+18.7%
その他	150	160	+9	+6.5%

# 業績予想と戦略：施策サマリー

## 【戦略】新規開拓と既存深耕の2軸

### 新規

- ・ ソーシャルゲーム市場の拡大に合わせたサービス設計  
⇒2次対応への特化  
⇒多言語対応
- ・ ソーシャルメディア市場におけるイニシアチブ取得へ  
⇒アクティブサポートや運営運用等  
多種多様なサービス展開

マーケットを見極め、集中的な顧客  
開拓をねらう

### 既存

- ・ 既存クライアントの業務領域拡大  
⇒未提供サービスを提案  
⇒ニーズに合わせたサービスのカスタマイズ
- ・ 強固なリレーションシップを構築し、真のパートナー化へ  
⇒クライアント対応ルールの策定

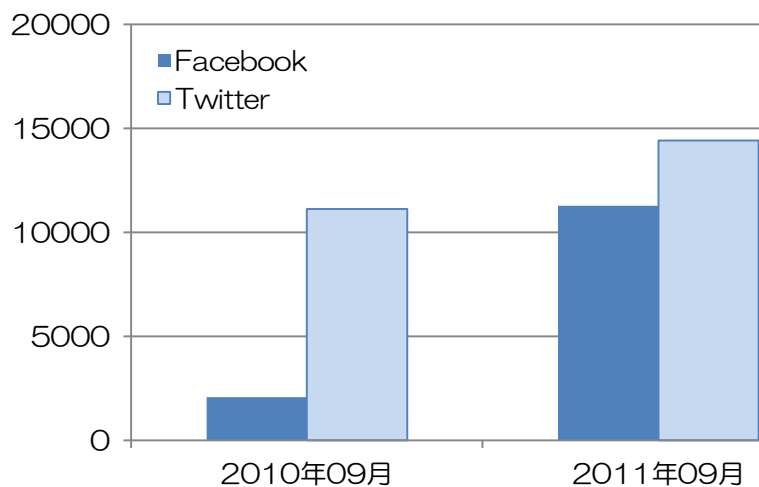
既存クライアントの業務領域拡大  
(売上拡大)をねらう

# 業績予想と戦略：ソーシャルメディアによる成長戦略①

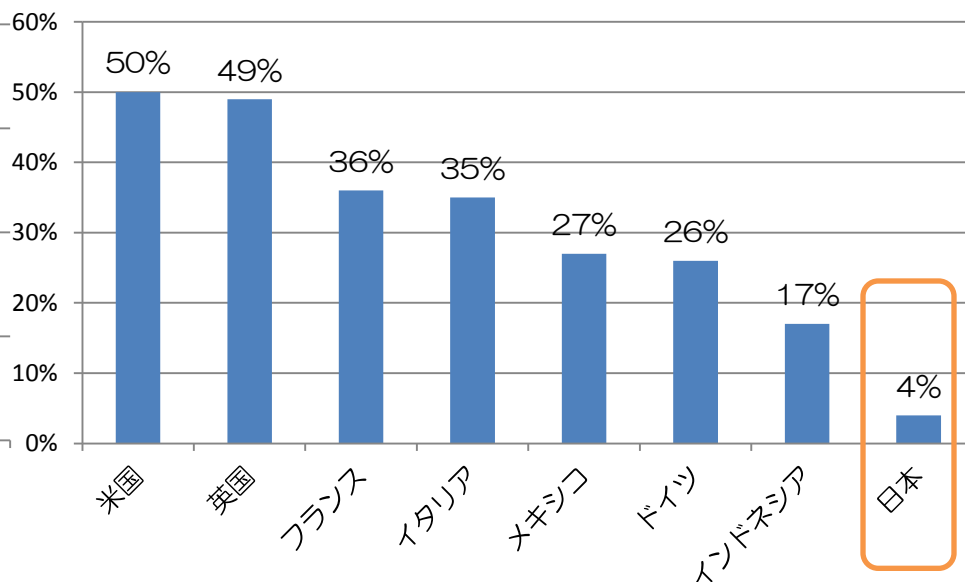
## 全世界的に普及が進む2大ソーシャルメディア：Facebook・Twitter

(単位：千人)

①Facebook・Twitter訪問者数



②国別Facebook人口比率



※訪問者数急激に拡大中

(前年同期比Facebook+442%、Twitter+30%)



※まだ日本は十分に普及しておらず、更なる拡大が予想される

## 業績予想と戦略：ソーシャルメディアによる成長戦略②

2011年4月 **株式会社サイバー・コミュニケーションズ**

(株電通100%子会社) 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

2011年8月 **株式会社メンバーズ**(デジタル・アドバタイジング・

コンソーシアム(株) (\*)、(株)リクルート出資会社)

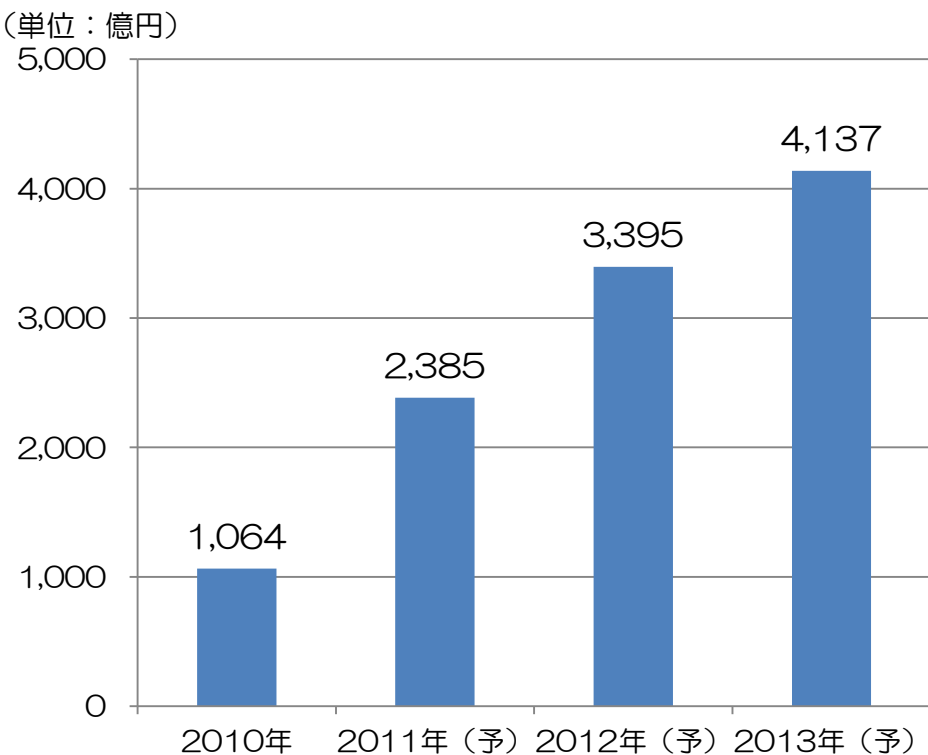
とFacebookページ運用において連携



企業ページの企画からプロモーション、監視・運用に至るまでの包括的な  
マーケティング活動を**ワンストップでクライアントへ提供可能に**

# 業績予想と戦略：ソーシャルゲームによる成長戦略

## 国内ソーシャルゲームの市場規模



## 国内ソーシャルゲームのユニークゲームユーザー数



市場規模・ユーザー数ともに堅調に増加傾向



ソーシャルゲーム市場の拡大に合わせたサービス設計 (2次対応への特化・多言語対応等)



5.高付加価値監視システム  
「E-Trident」  
～高付加価値により増収に寄与～



# E-Trident : 開発背景

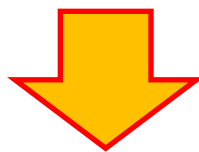
これまでの個別システム構築から汎用性の高いシステムに顧客・サービスを集約



# E-Trident：特徴

## ◆ 「E-Trident」の特徴

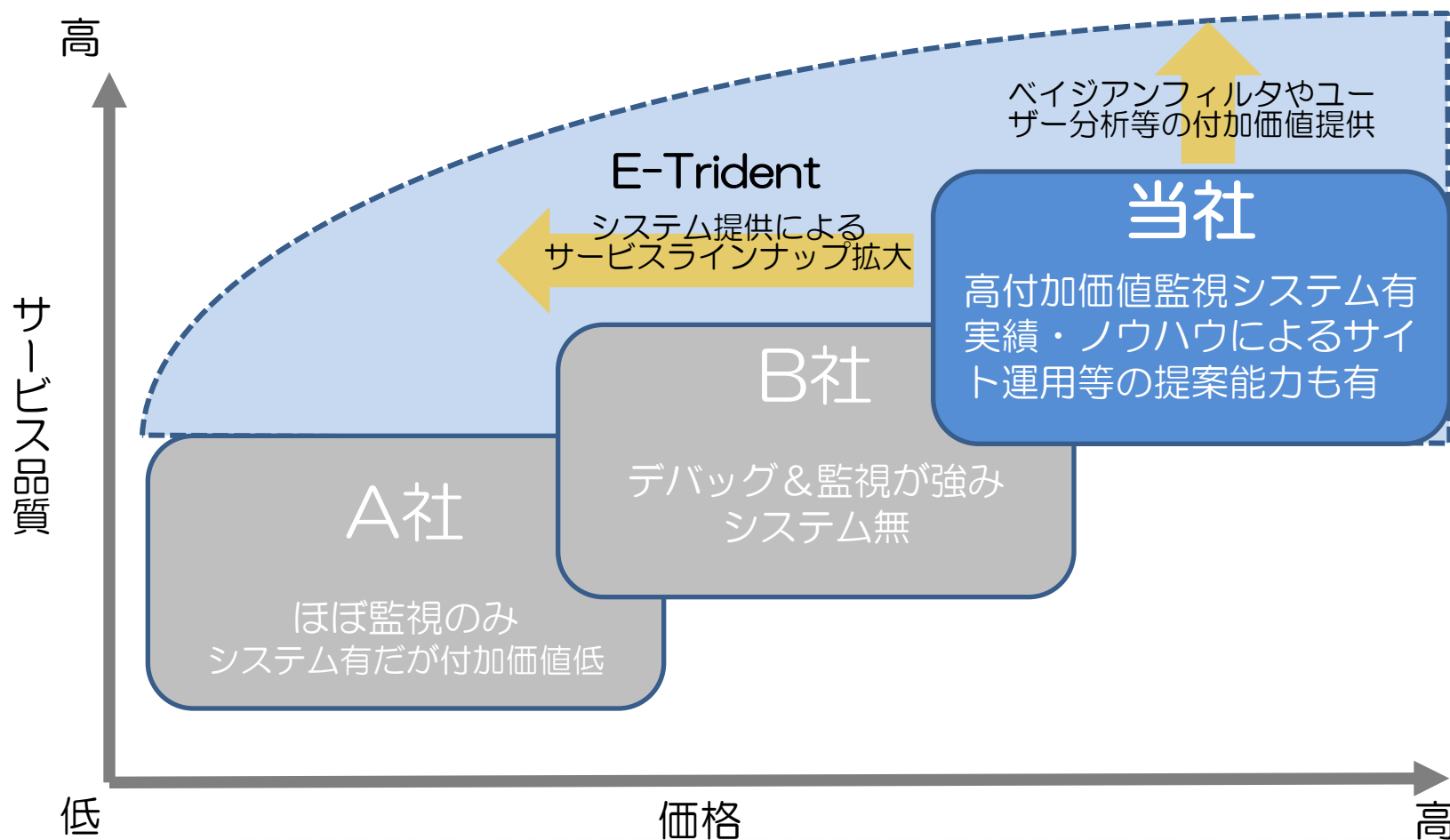
- ✓ マンパワーに頼らない効率的な監視体制の運用が可能
- ✓ ベイジアンフィルタ(\*)機能で、自己学習により監視の精度が自動的に向上
- ✓ 分析/レポート機能・Facebook対応・多言語対応等により差別化
- ✓ 柔軟・高速なワークフローエンジンを搭載
- ✓ お客様の要望ごとにカスタマイズ可能な接続性



高付加価値化の実現が可能に

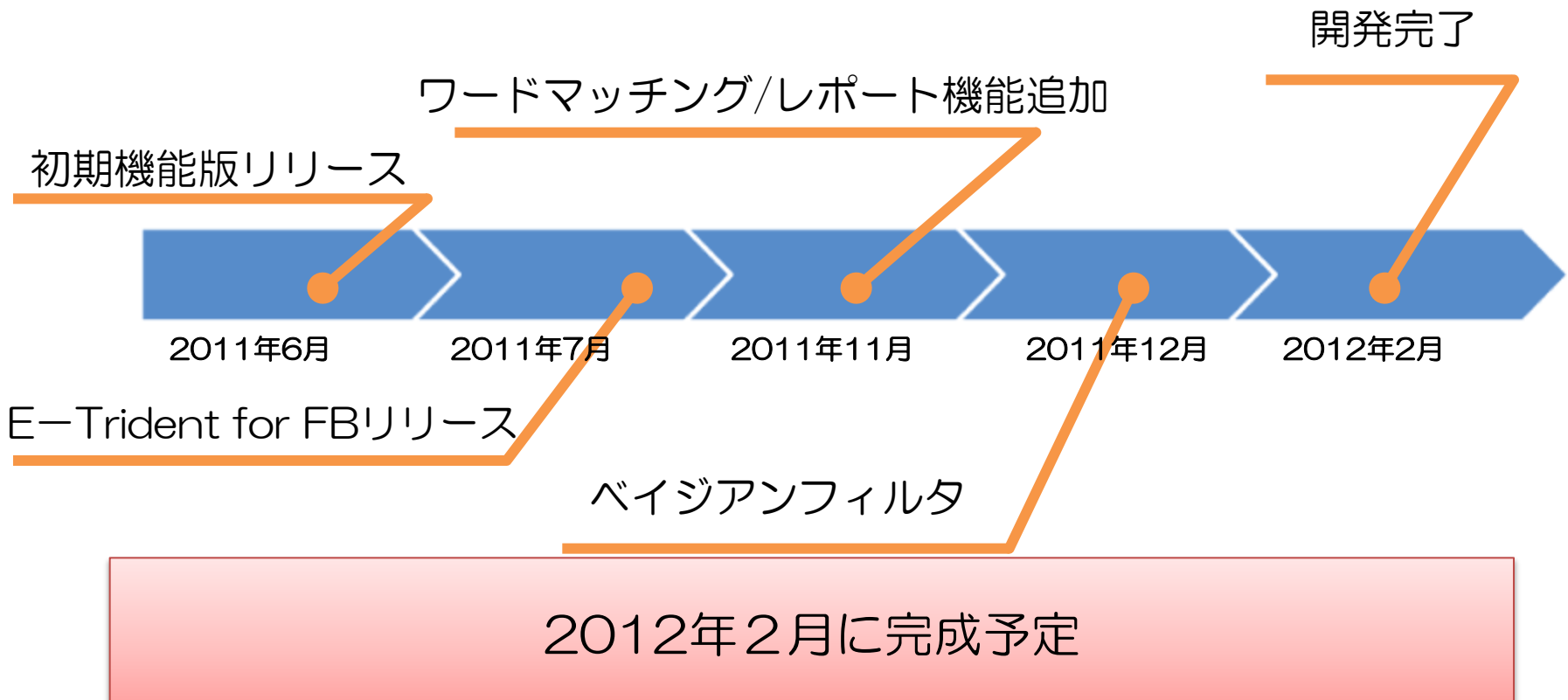
# E-Trident：競争優位性

コストパフォーマンスに優れた  
高付加価値システム提供で競争優位性を確保



# E-Trident : 開発スケジュール

## 開発スケジュール



# 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