

イー・ガーディアン株式会社

個人投資家様向け会社説明会



目次

1.当社紹介

2.当社事業

3.2011年9月期業績報告

4.事業戦略

5.2012年9月期業績予想



1.当社紹介

～イー・ガーディアンとは～



当社紹介：概要

社名：	イー・ガーディアン株式会社
本店所在地：	東京都港区麻布十番1丁目2番3号
上場証券取引所：	東証マザーズ（証券コード：6050）
設立：	1998年5月
資本金：	337百万円(*)
従業員数：	456名（うち契約社員376名）（*）
事業内容：	掲示板投稿監視事業

当社紹介：代表者略歴



代表取締役社長 高谷 康久
(たかたに やすひさ)

1968年生まれ
関西学院大学法学部卒

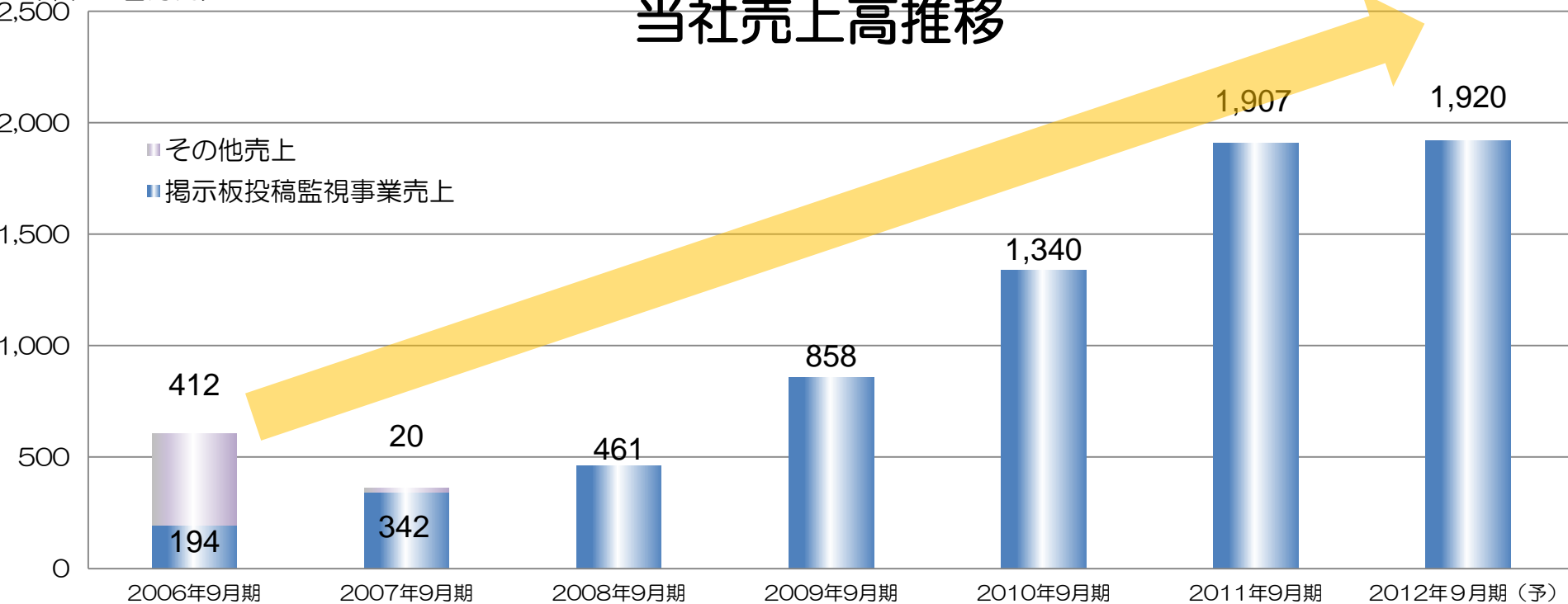
【略歴】

1993年	ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社に入社
1995年	京セラ株式会社に入社
2005年	イー・ガーディアン株式会社に入社
2006年	代表取締役社長に就任

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

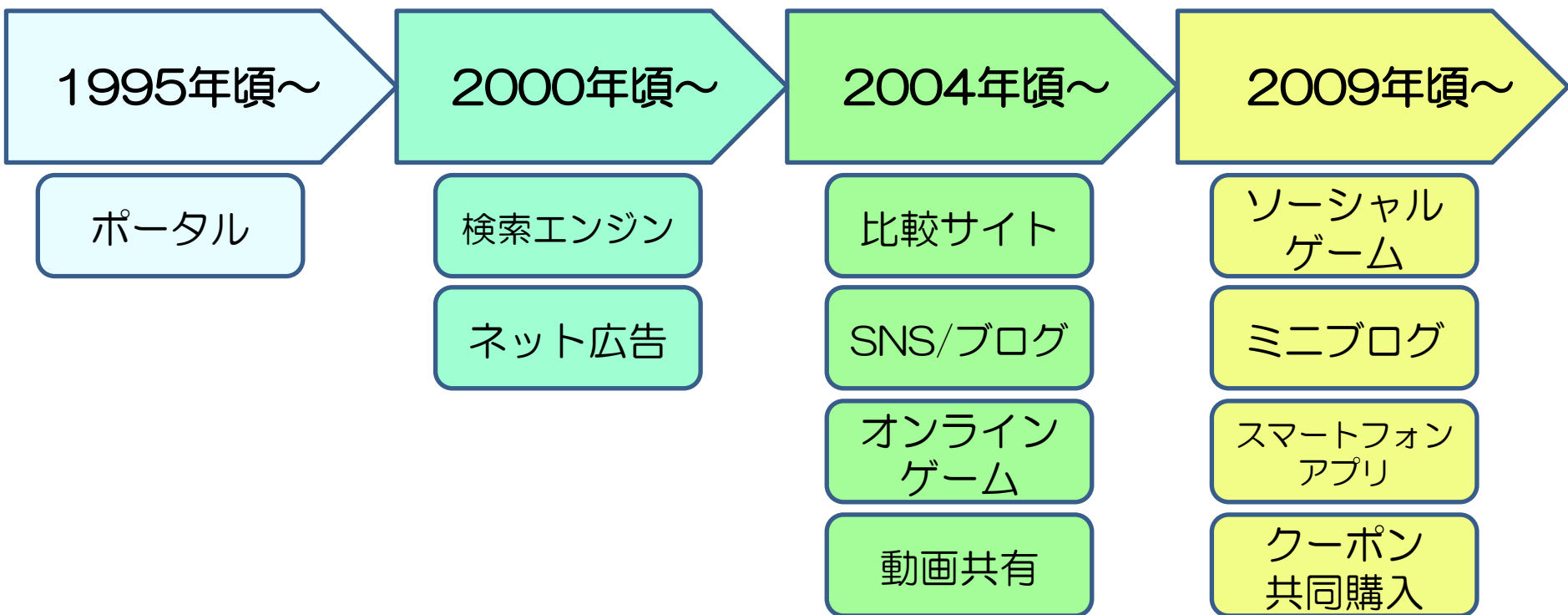
2010年12月
東証マザーズに上場

2.当社事業

～投稿監視業務が収益の柱～



当社事業：インターネットの発展と潮流



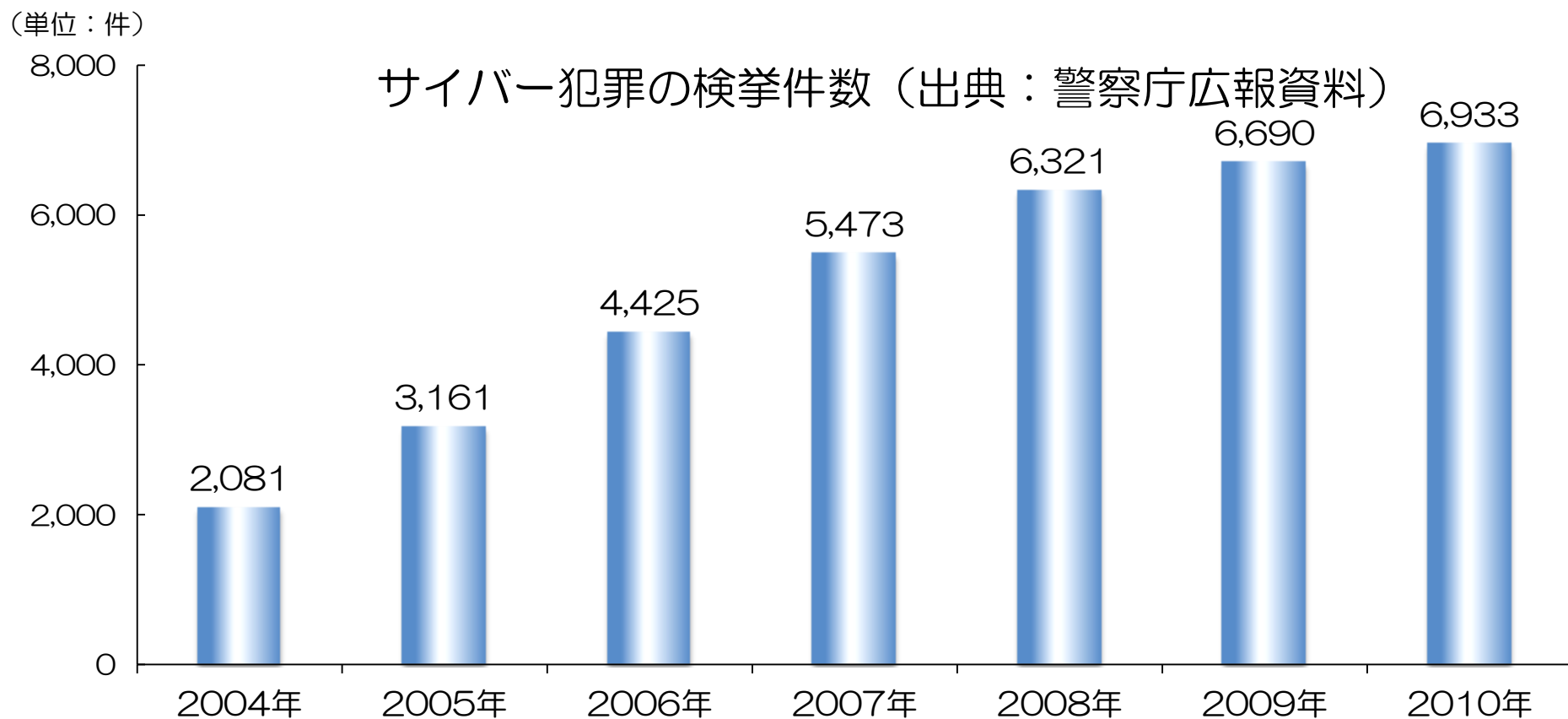
安心・安全なネット環境整備の必要性

小

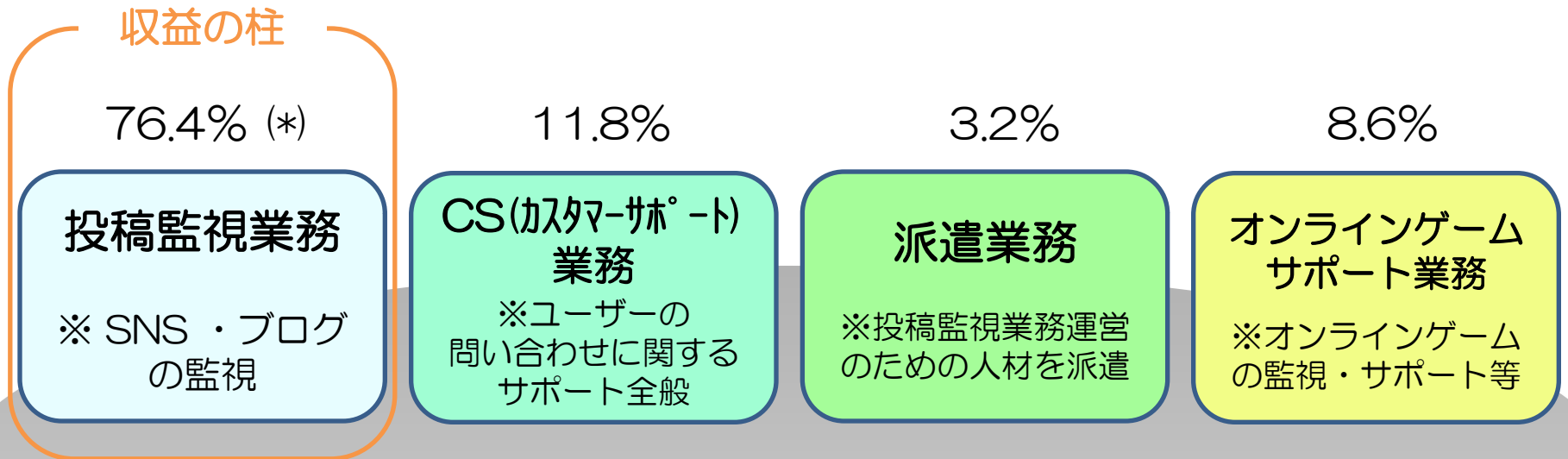
大

当社事業：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



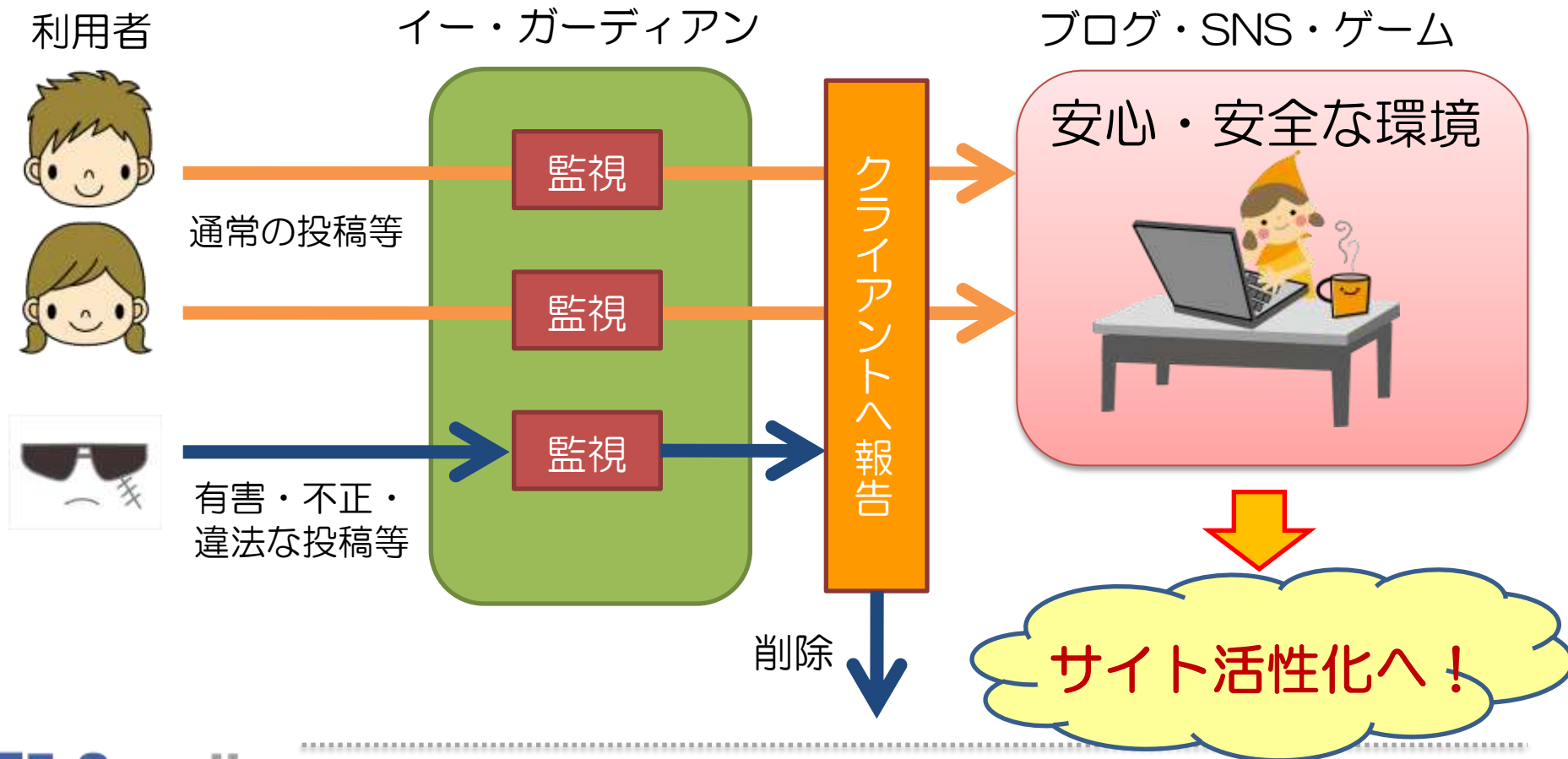
掲示板投稿監視事業の4つの業務



掲示板投稿監視事業

当社事業：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



当社事業：監視対象について（具体的事例）

俗語・動画・流行等にも幅広く対応する必要性  監視にはノウハウが必要

【電話番号・メールアドレス】 【意味】

わらわあかさた…（隠語）： 090-1234-*****（携帯番号のキー上の文字で表現）

◎◎◎①②③④…（隠語）： 090-1234-*****（絵文字で表現）

【地名】 【意味】

マルキューに6時（俗語） 渋谷109に6時

【写真・動画等】

著作権侵害・性的描写等 ※人の目で監視しなければ見抜けない

【禁止ワード】

「きもい」「しね」等 ※誹謗中傷での使用は不可

当社事業：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

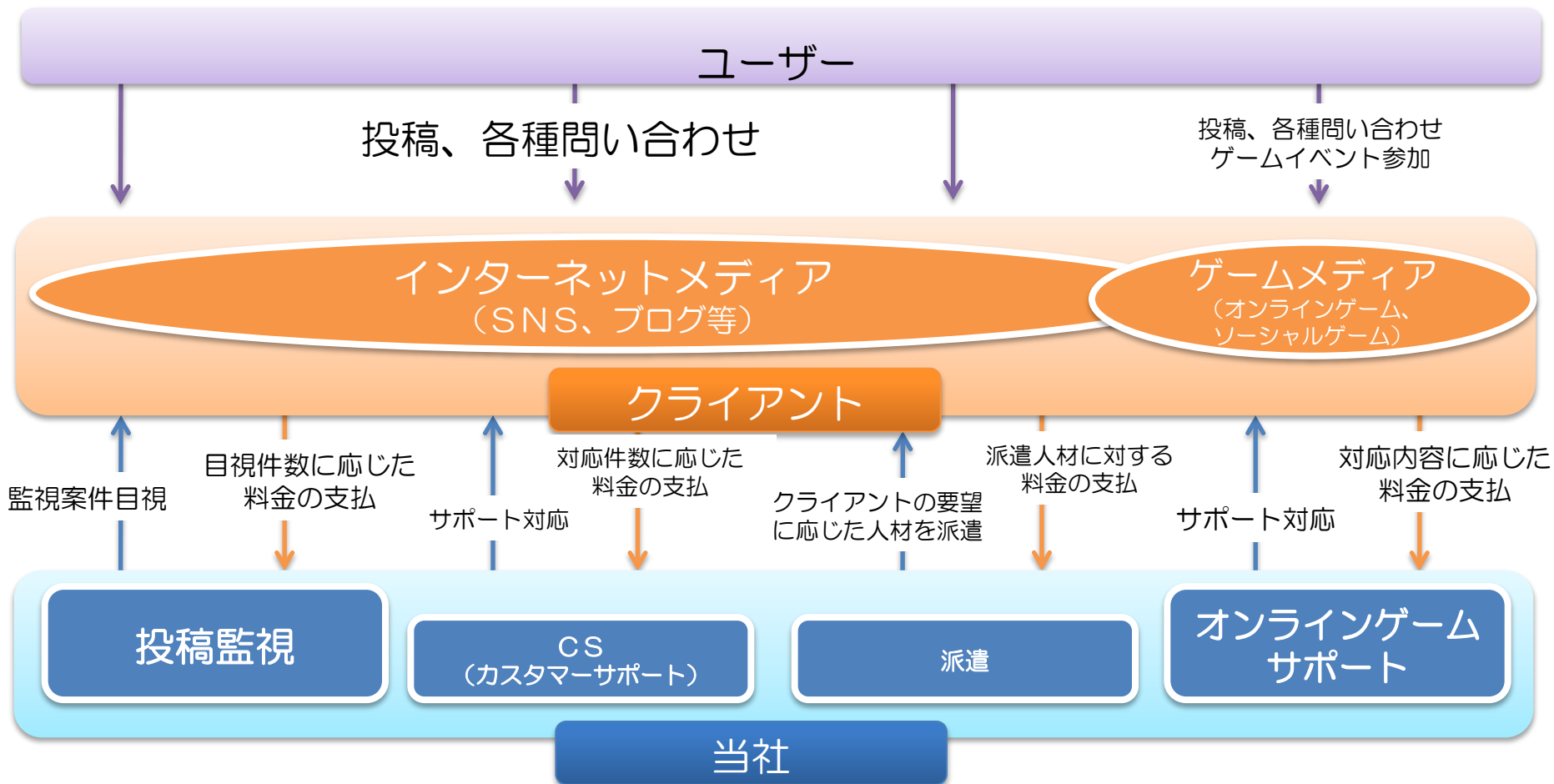
当社事業：監視体制②

東京・大阪・宮崎の3都市5拠点



当社事業：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



当社事業：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

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...

3.2011年9月期業績報告

～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%

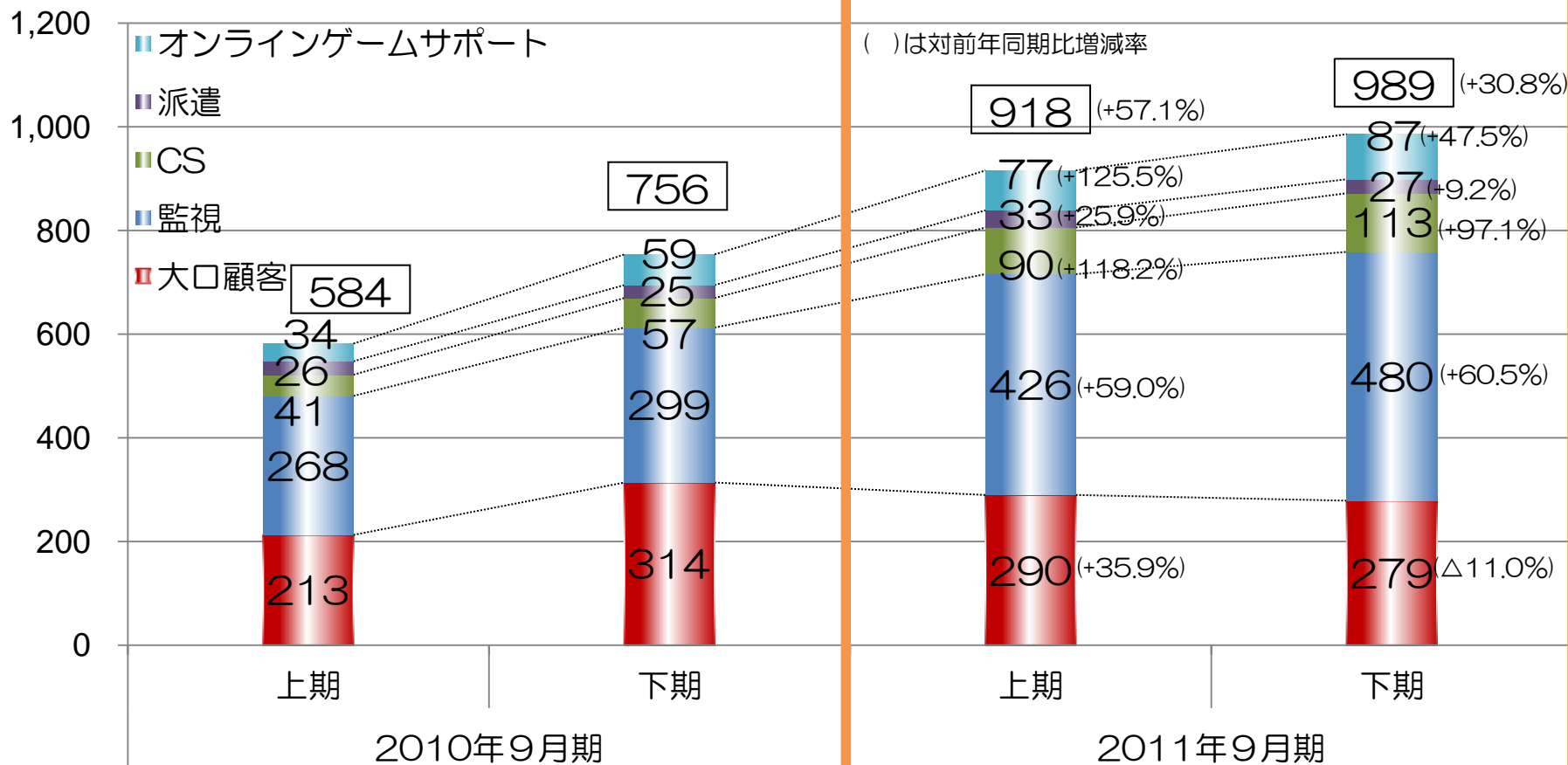
(単位：百万円)

	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：売上規模拡大に伴う費用増加
 先行投資/人員配置による売上原価の増加

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：株主還元

1株当たり5円の配当実施を予定

	2010年9月期	2011年9月期（予定）
1株当たり配当	—	5円 (普通配当0円、記念配当5円)

スケジュール

2011年9月30日	配当基準日（権利確定）
2011年12月21日	配当支払開始予定日

4.事業戦略

～経営理念を一新～



事業戦略：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。

事業戦略：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。

事業戦略：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

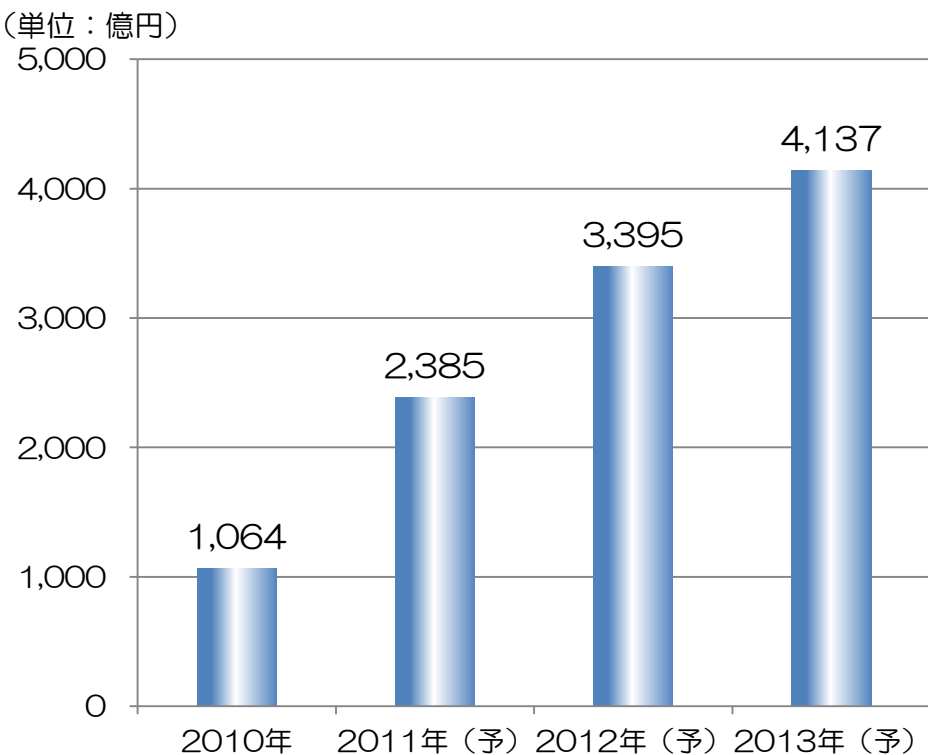
既存

- ・ 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

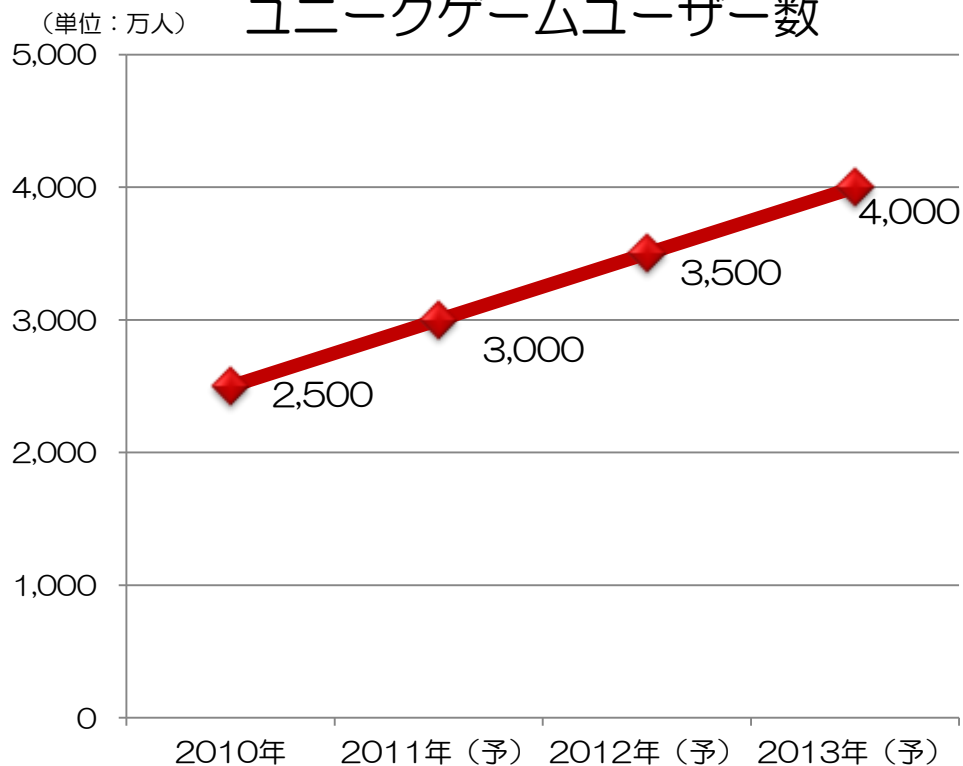
既存クライアントの業務領域拡大
(売上拡大)をねらう

事業戦略：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



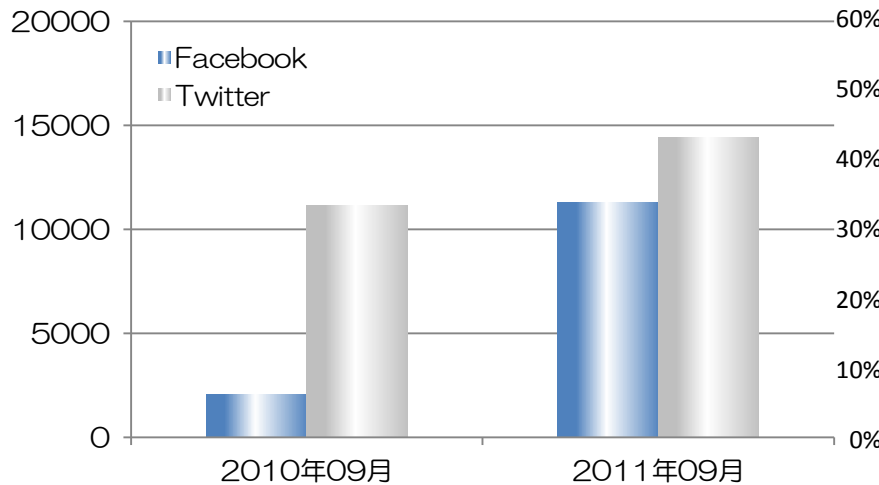
ソーシャルゲーム市場の拡大に合わせたサービス設計 (2次対応への特化・多言語対応等)

事業戦略：ソーシャルメディアによる成長戦略①

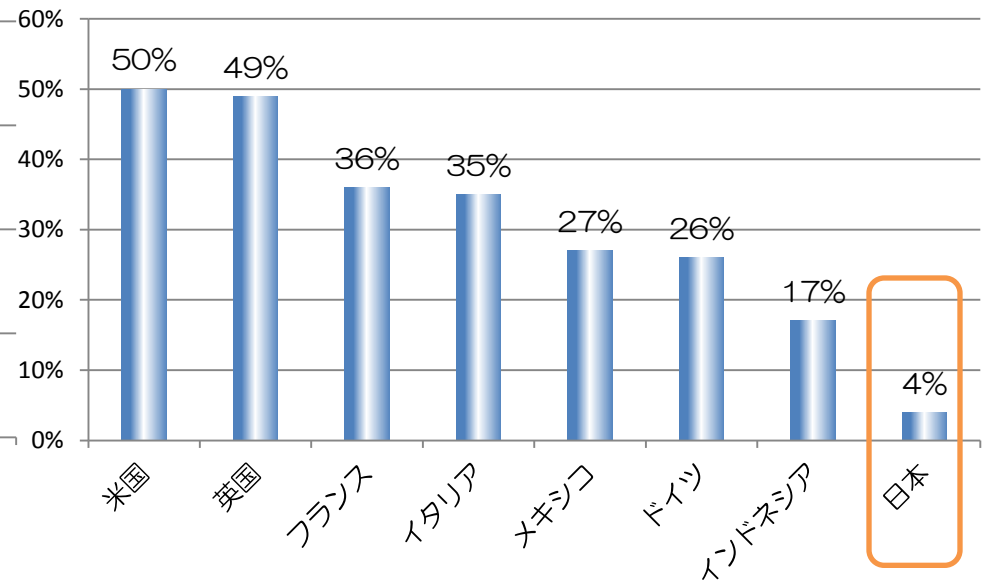
全世界的に普及が進む2大ソーシャルメディア：Facebook・Twitter

(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

事業戦略：ソーシャルメディアによる成長戦略②

ビジネスツールとしてソーシャルメディアが注目

マーケティング
ツール

- ・ユーザーと企業の直接の情報発信や対話が可能

コミュニケーション
ツール

- ・自社の社員向けコミュニケーション活性化

安否確認ツール

- ・震災発生時の安否確認方法

事業戦略：ソーシャルメディアによる成長戦略③

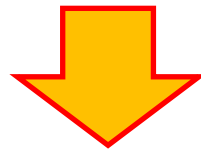
2011年4月 **株式会社サイバー・コミュニケーションズ**

(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)

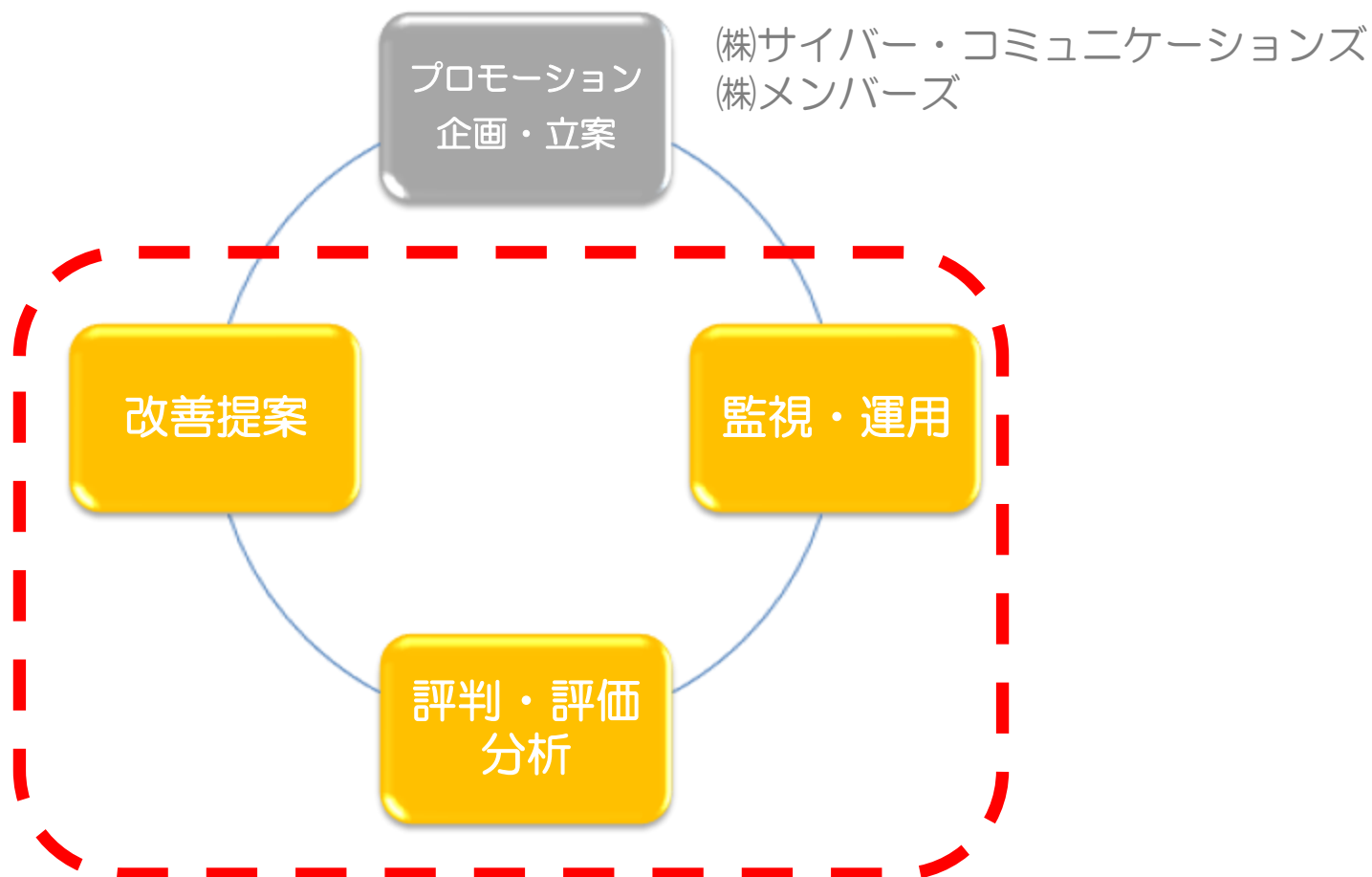
とFacebookページ運用において連携



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**

事業戦略：ソーシャルメディアによる成長戦略④

ソーシャルメディアマーケティング体制



これまでの投稿監視ノウハウを活用

事業戦略：ソーシャルメディアによる成長戦略⑤

“アクティブサポート”

お客様の疑問・不満・悩みなどを”自発的・積極的”に見つけ、解決する

⇒当社がクライアント企業に代わり、エンドユーザーであるお客様からの問い合わせを待つだけではなく、**困っている人をソーシャルメディア上で探し、能動的に支援**を行う。

クライアント企業
ご担当者様



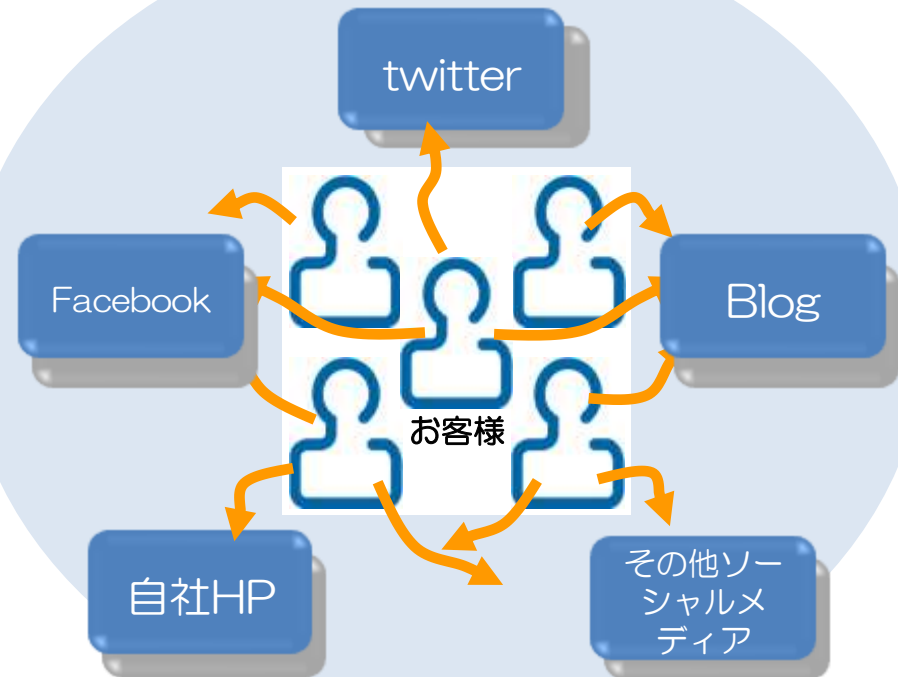
情報がどこに
存在しているのか
分からない・・・

定期的に監視、
対応し続けるに
はリソースが足
りない・・・

【現状】
やりたいが、できない。

色々な所にユーザー
の声があって収集仕
切れない・・・

インターネット上の
膨大な情報源・情報量



事業戦略：ソーシャルメディアによる成長戦略⑥

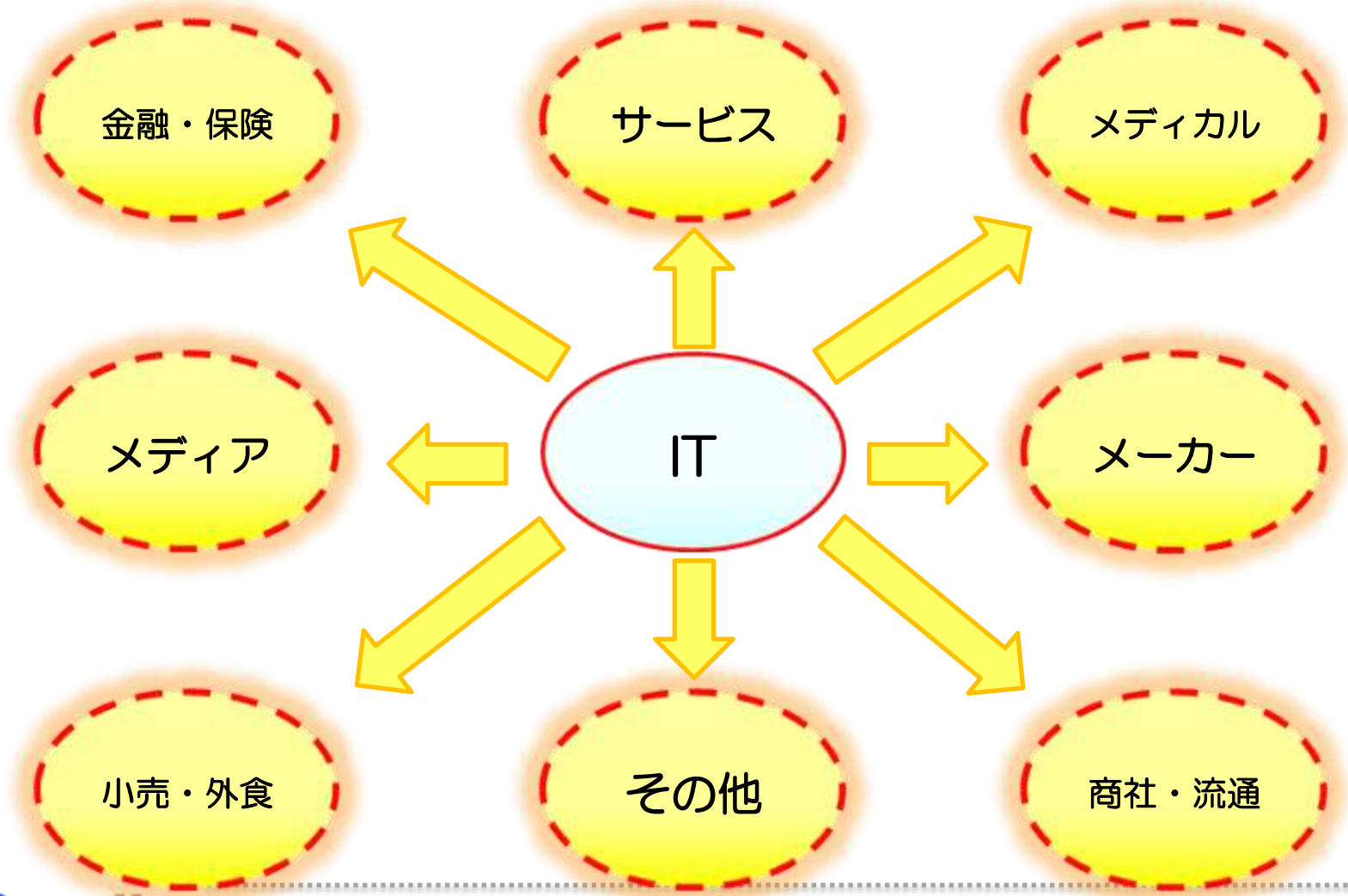
ソーシャルメディア活用企業上位10社

順位	企業名
1	日本コカ・コーラ(株)
2	サントリー(株)
3	(株)セガ
4	パナソニック(株)
5	(株)ローソン
6	味の素(株)
7	(株)ナイキジャパン
8	ソニー(株)
9	(株)ユー・エス・ジェイ
10	ユニリーバジャパン(株)

※ 日本顧客を対象に事業を営む大企業約300社のうち、FacebookやTwitter等の8つの主要ソーシャルメディアでの企業アカウントやチャンネルにおけるフォロワー数、登録数、動画再生数等を基に算出

事業戦略：ソーシャルメディアによる成長戦略⑦

IT企業からあらゆる企業へターゲット顧客拡大

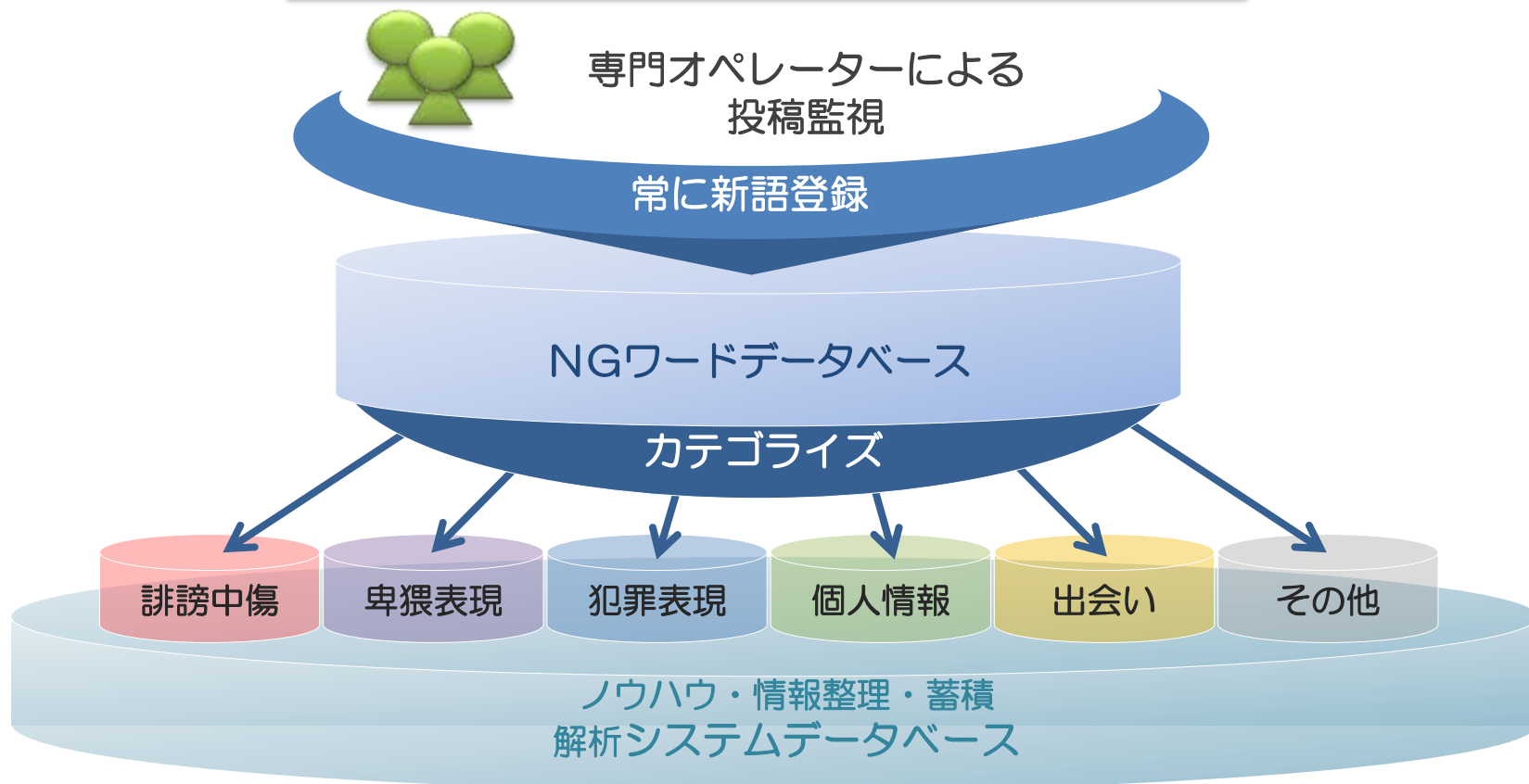


事業戦略：ソーシャルWEBサービス監視・運用システム「E-Trident」①

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



最新のNGワードシステム搭載



- 1：基本とトレンドを抑えた最先端のデータベース
- 2：サイトのポリシーに合わせたNGワードのカスタマイズを実施
- 3：コストに合わせた設定が可能

E-Tridentの特徴

1.柔軟性

- 容易なシステム接続
- 顧客に応じたカスタマイズが可能

2.機能性

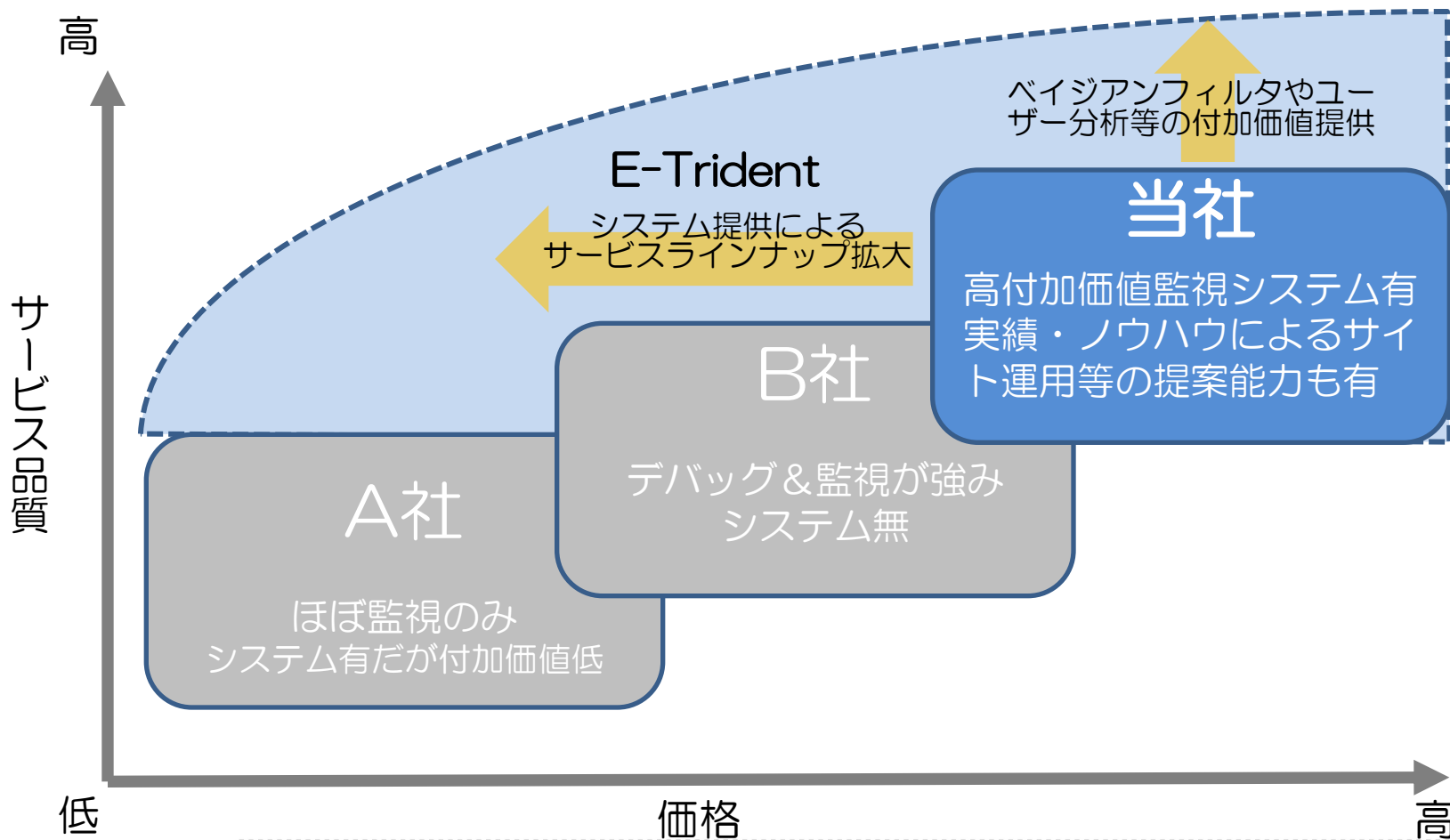
- 最新のNGワードシステムを搭載（常に更新）
- ベイジアンフィルタ(*)機能で、自己学習により監視の精度が自動的に向上
- 目視監視に最適なユーザーインターフェース
- 豊富なレポート機能

3.コストパフォーマンス

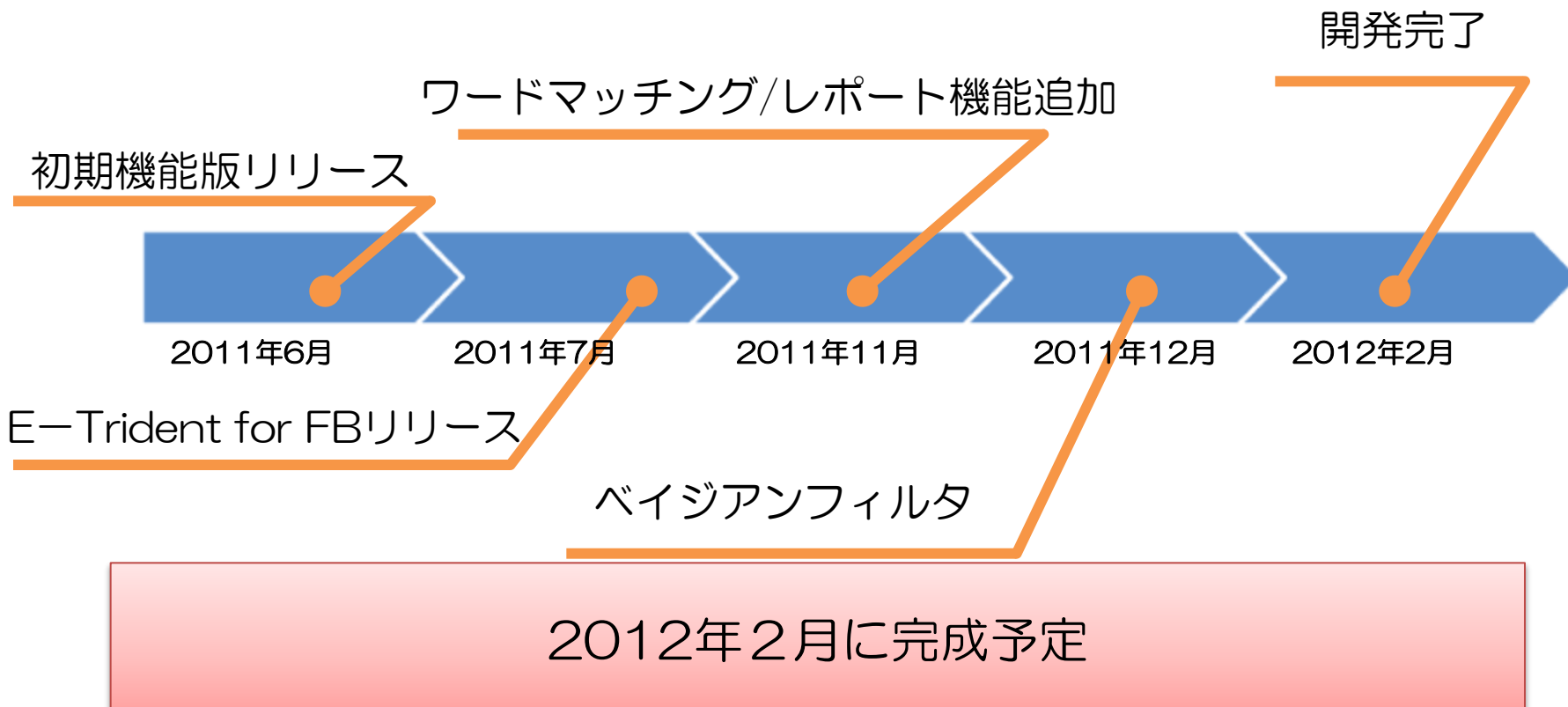
- クラウド型システムのため、ボリュームに応じて課金

高付加価値化の実現

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



開発スケジュール



5.2012年9月期業績予想

～ソーシャルメディア/ソーシャルゲームの開拓・深耕～



業績予想：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%

◆主な増減要因

売上：ソーシャルメディア/ソーシャルゲームの開拓・深耕
 営業利益：体制強化のため労務費・人件費増加

業績予想：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。

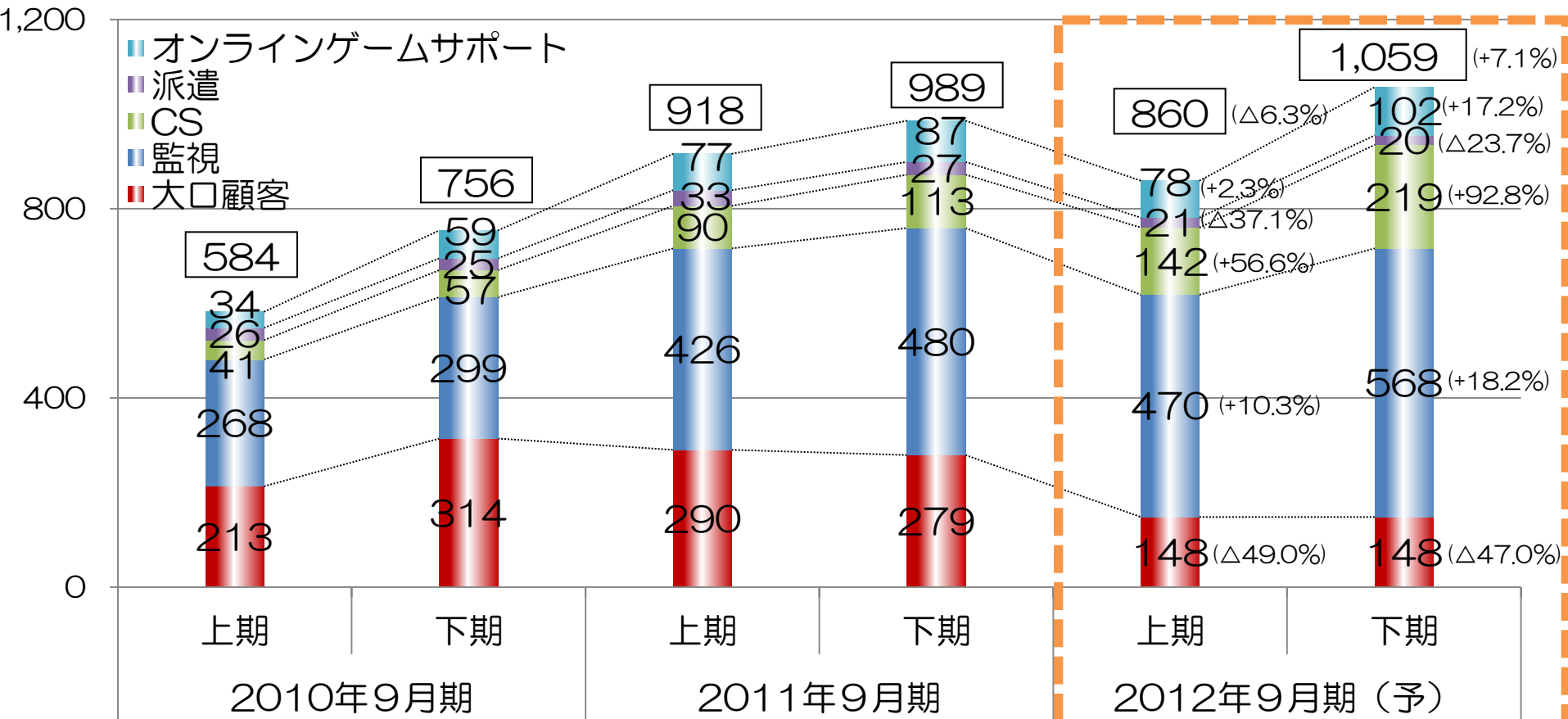
(単位：百万円)

	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：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

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