

2012年5月23日
イー・ガーディアン株式会社

2012年9月期第2四半期 決算説明会資料

ソーシャルゲーム市場の好環境により
業績予想を上方修正



業績報告：2012年9月期第2四半期ハイライト

1 業績予想を上方修正（第2四半期&通期）

- ・ ソーシャルゲーム向けサービスの好調
- ・ 大型案件の受注

2 前年同期比で増収減益

- ・ ソーシャルゲーム市場の好環境
- ・ 価格対応や監視要員の配置調整による労務費率悪化で減益

目次

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



1.当社紹介

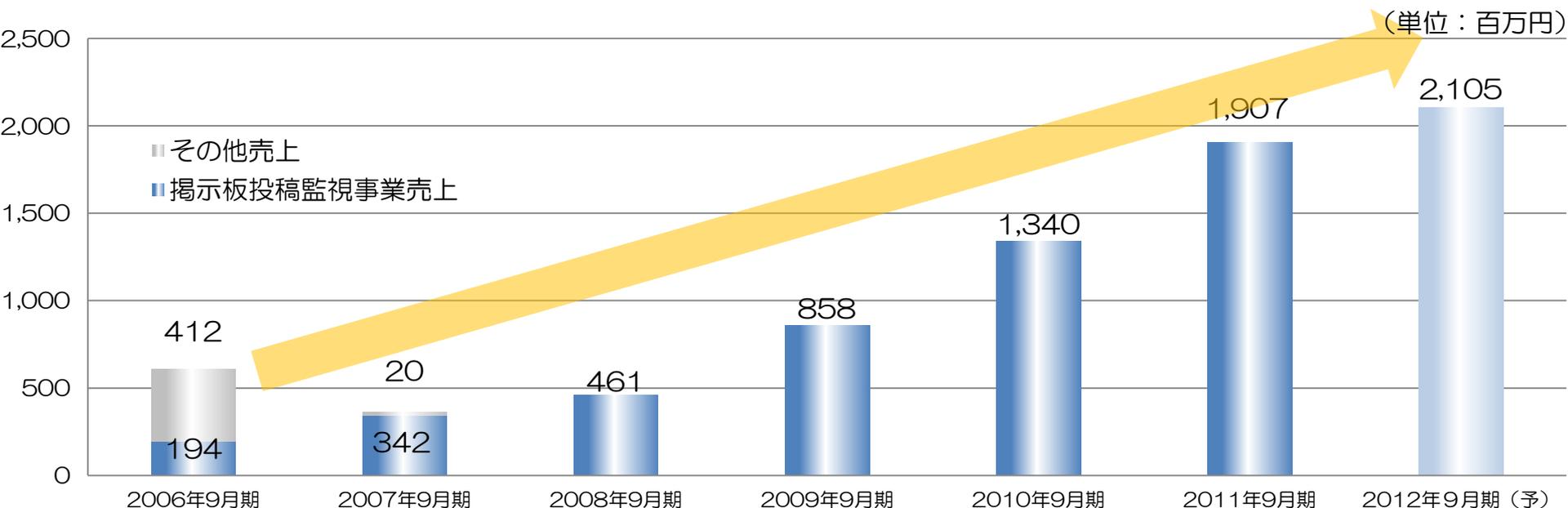
～事業概要～



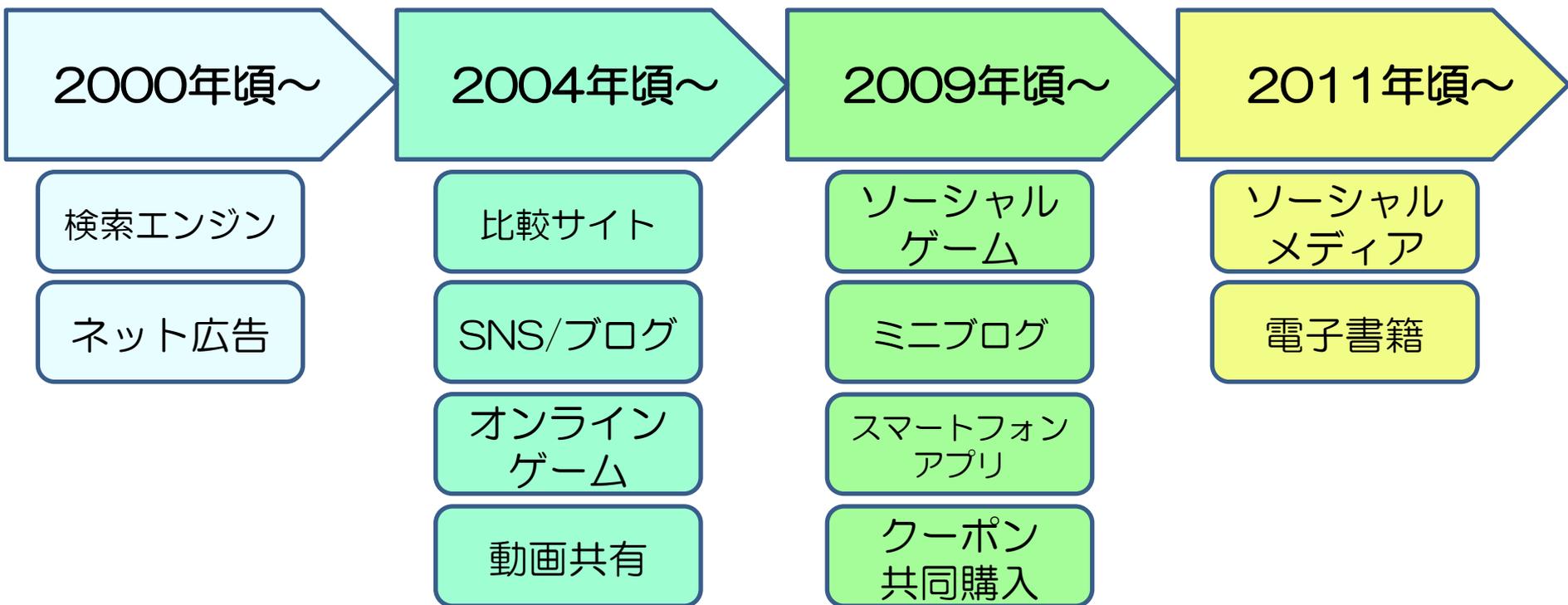
当社紹介：会社の略歴

当社沿革と売上高推移

1998年 5月	(株)ホットポットとして設立 コンテンツプロバイダーとして事業開始
2005年10月	イー・ガーディアン(株)に商号変更 掲示板投稿監視事業に一本化
2010年12月	東証マザーズに上場



当社紹介：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

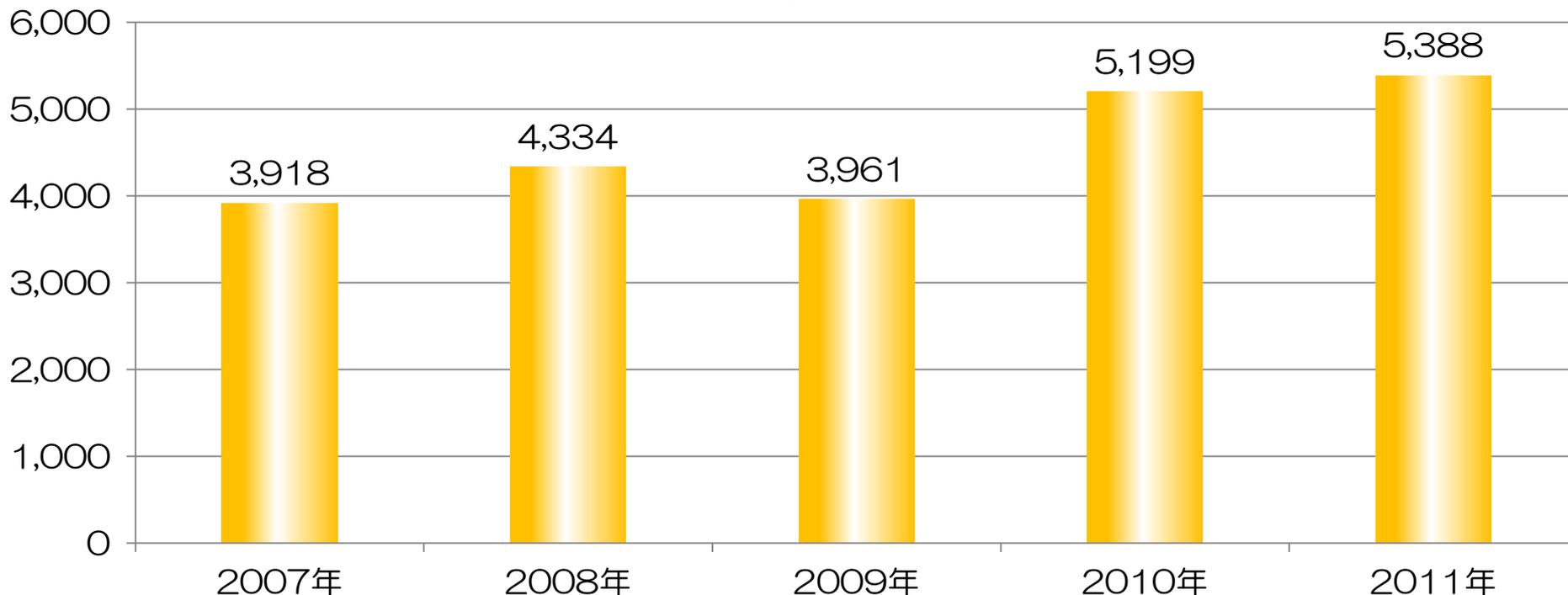
大

当社紹介：ネットの安心・安全は必要不可欠

詐欺や児童買春、出会い系サイト規制法違反など
ネットワーク利用犯罪は年々増加&高度化傾向に

(単位：件)

ネットワーク利用犯罪の検挙件数

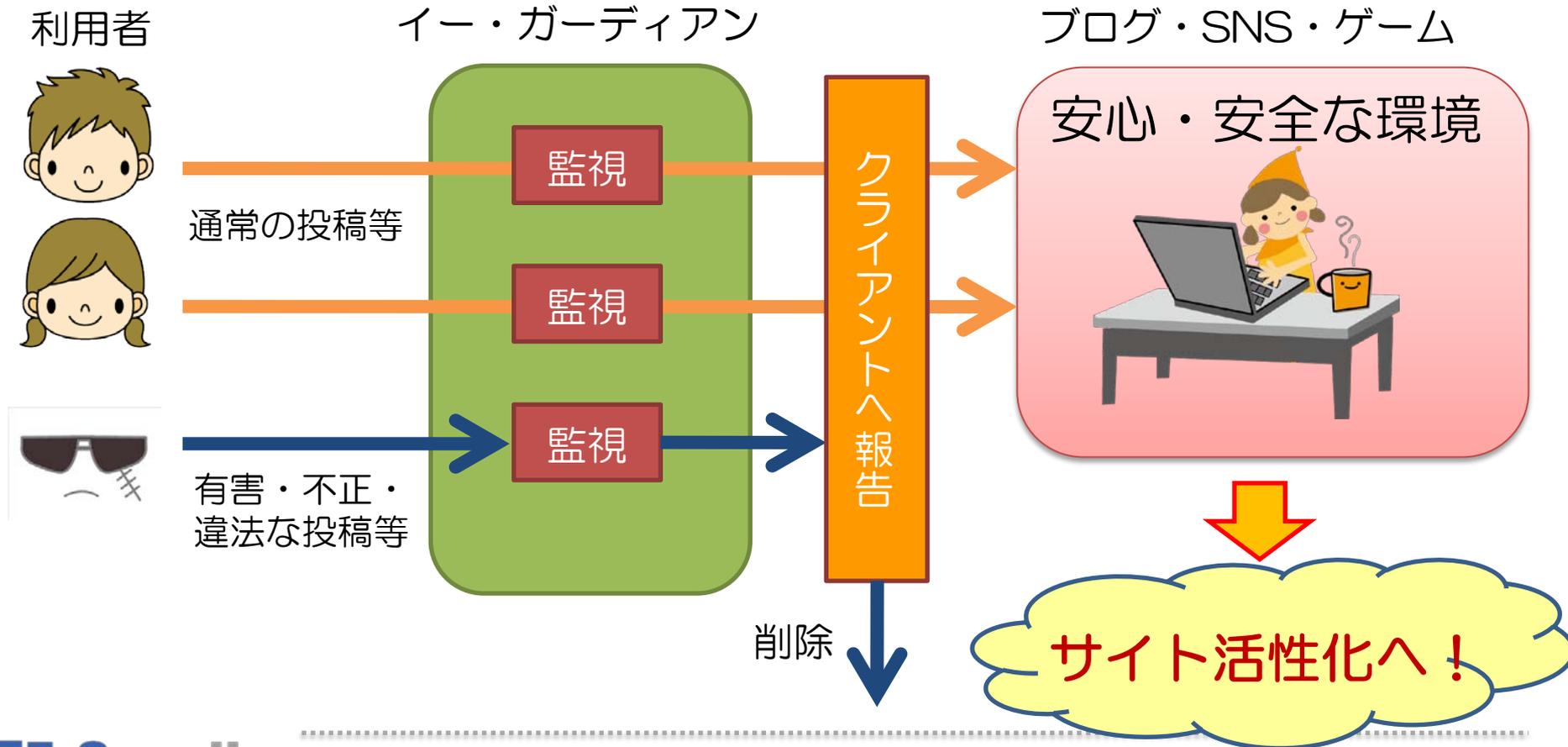


近年では、**RMT** (※) に関連した詐欺や不正アクセス等のサイバー犯罪も話題

(*)・・・オンラインゲームなどで、ゲーム内で得られたアイテムやゲーム内仮想通貨等を、現実の通貨で売買する行為

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

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**

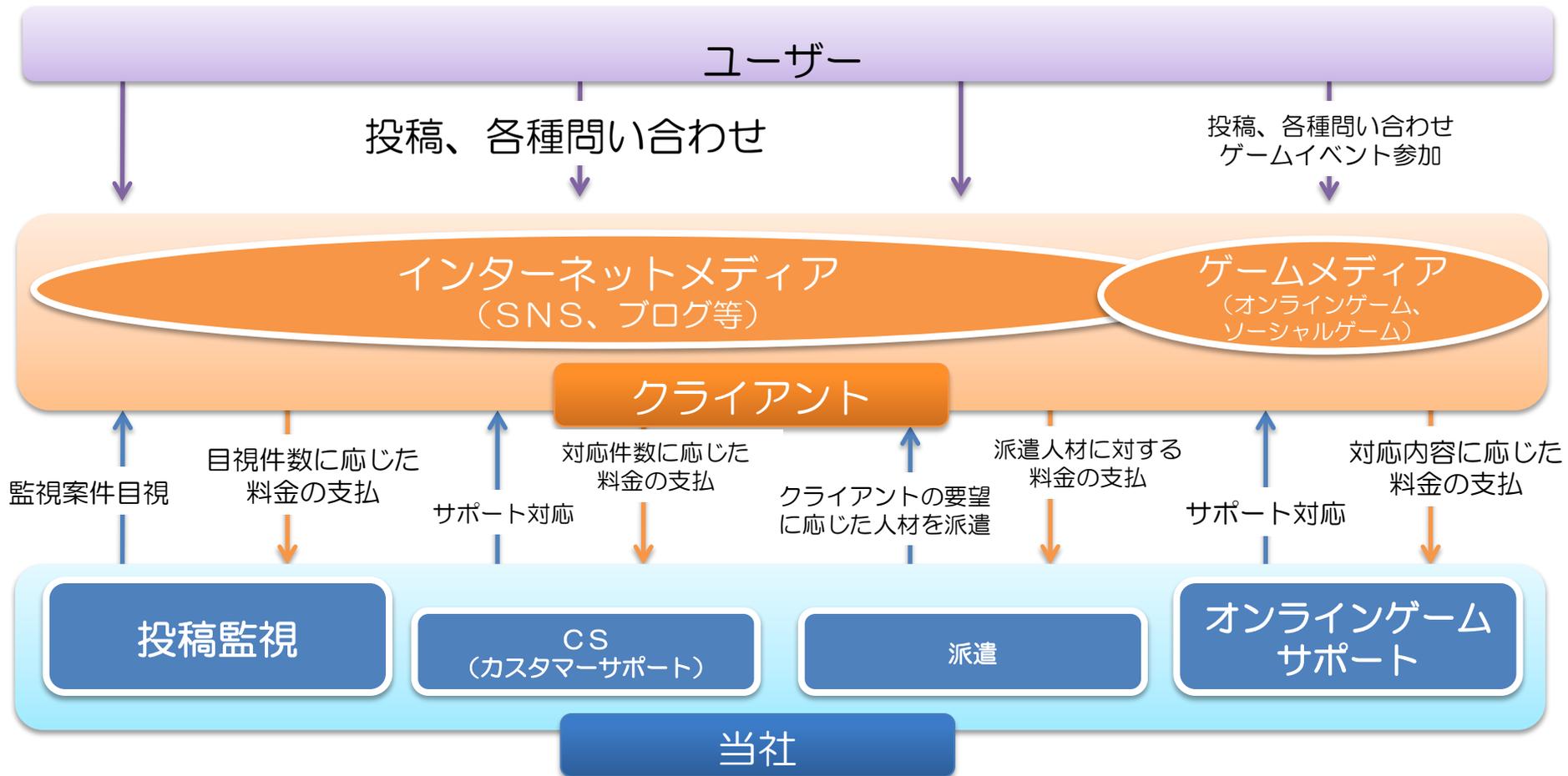
当社オペレーターが24時間365日「人の目」により
目視確認をし、基準に合致しないコメント等を削除



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：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



当社紹介：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)



運営実績
300サイト以上

etc...

2. 業績報告

～前年同期比増収減益、一部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+12.6% 営業利益△85.1%

(単位：百万円)

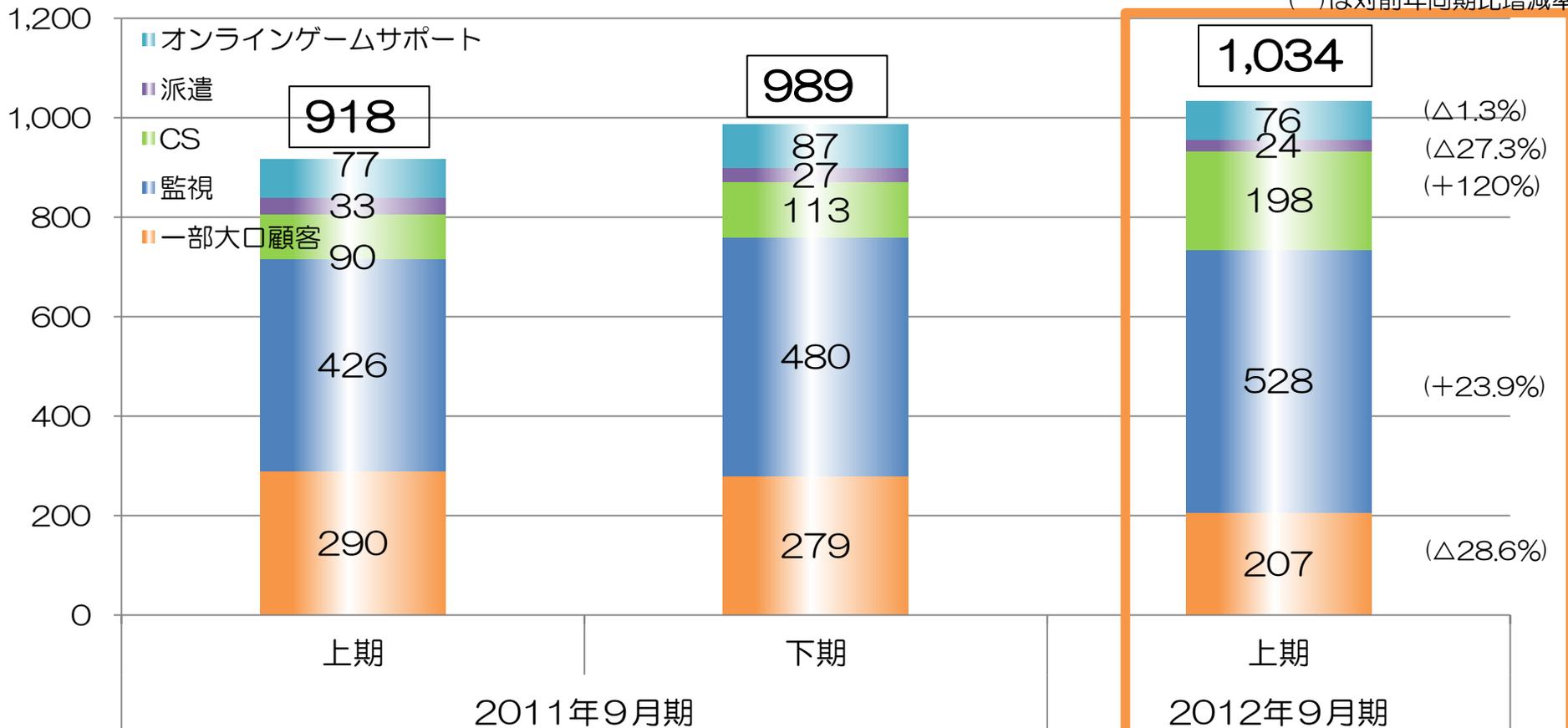
	2011年9月期 上期	2012年9月期 上期	増減 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)	2012年9月期 上期期首計画 (参考)
売上高	918	1,034	+115	+12.6%	860
営業利益	148	22	△126	△85.1%	△41
経常利益	132	41	△91	△69.0%	△41
当期純利益	73	14	△59	△80.6%	△28

- ◆主な増減要因
- 売上：ソーシャルゲームの伸長
 - 営業利益：2011年9月期下期の先行投資による稼働率低下の影響
⇒監視体制再編へ
 - 当期純利益：六本木センター縮小による特別損失

業績報告：一部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



一部大口顧客は減少も、主力の監視&CSは堅調な伸び

業績報告：費用内訳

売上規模拡大に伴い費用増
労務費は監視体制再編による増加

(単位：百万円)

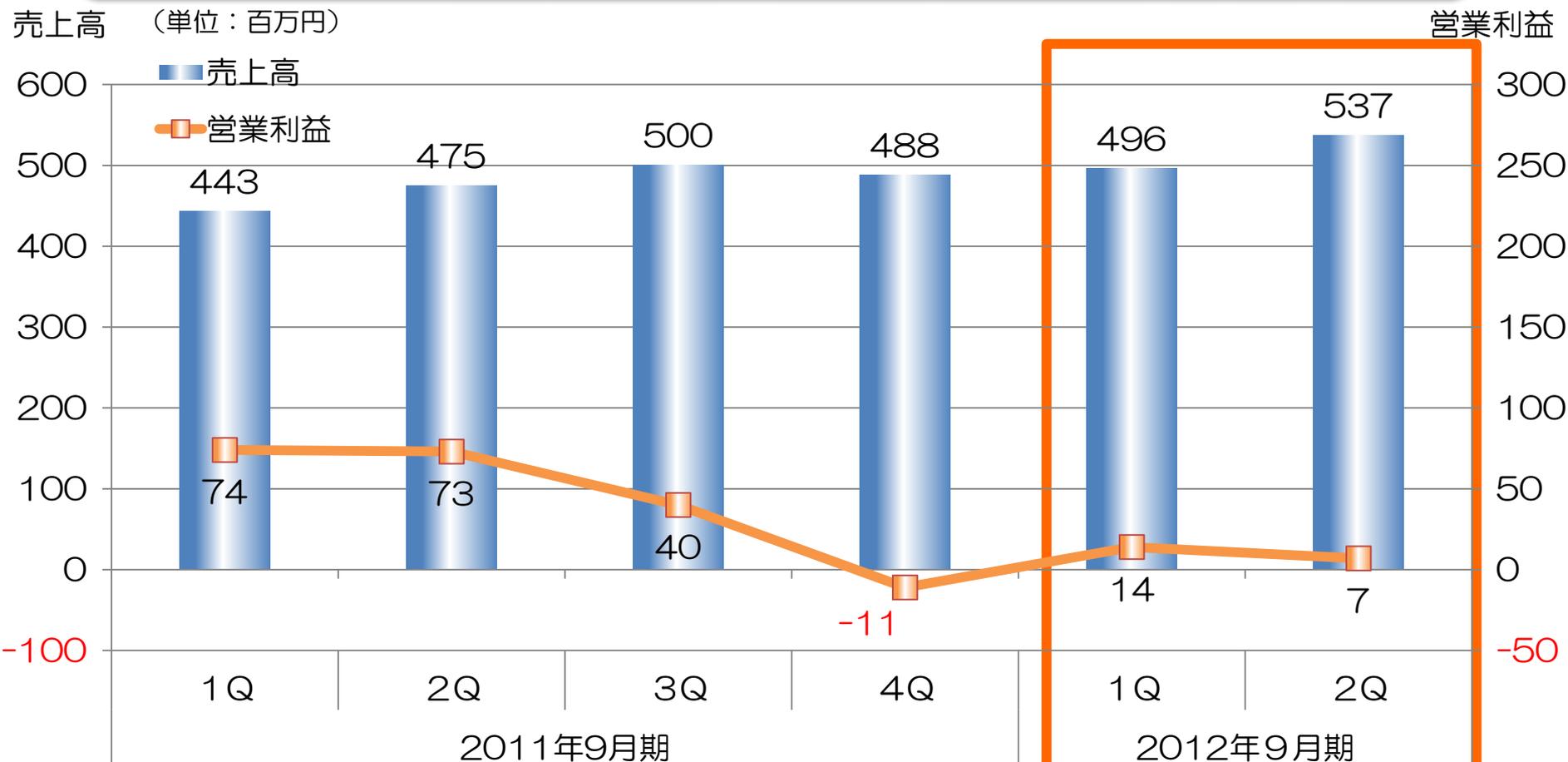
	2011年9月期 上期	2012年9月期 上期	増減 (前年同期比)	増減率 (前年同期比)
売上原価合計	576	821	+244	+42.5%
労務費	477	637	+160	+33.6%
外注費	10	50	+40	+406.8%
その他	88	132	+43	+49.2%
販管費合計	193	190	△2	△1.3%
人件費	117	125	+8	+6.8%
その他	76	65	△10	△13.8%

業績報告：売上高及び営業利益四半期推移

売上高：堅調に増収推移

営業利益：前年同期比減益も、前4Qからは回復基調

※前四半期比においても特殊要因（賞与引当取崩し益）を除くと増益



3.業績予想と戦略

- ～ソーシャルゲーム市場の刈り取り～
- ～ソーシャルメディアへの先行投資～
- ～従来事業の基盤強化～



業績予想と戦略：業績予想（通期）

期首計画を上方修正（2012年4月3日）
 「ソーシャルゲーム」や「ソーシャルメディア」等の高成長が見込まれる市場に注力し売上高2,105百万円の見通し

（単位：百万円）

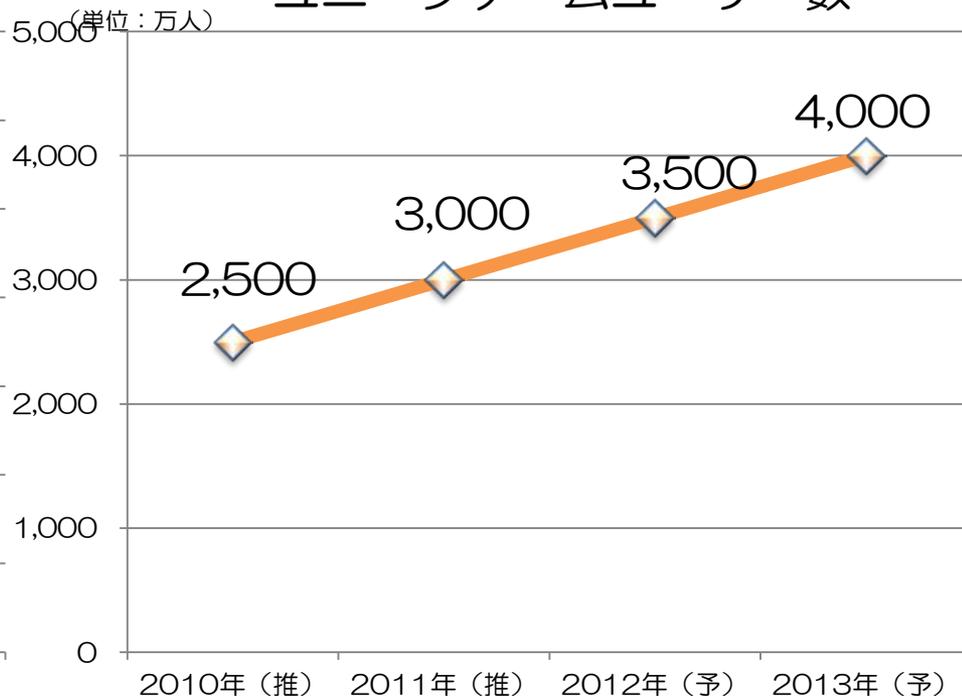
	2011年9月期	2012年9月期 （予）	増減 （前年同期比）	増減率 （前年同期比）	2012年9月期 期首計画 （参考）
売上高	1,907	2,105	+198	+10.4%	1,920
営業利益	176	57	△119	△67.6%	30
経常利益	161	83	△78	△48.4%	30
当期純利益	88	37	△51	△58.0%	14

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**増加傾向**
運営会社においては**RMT対策**強化の流れ



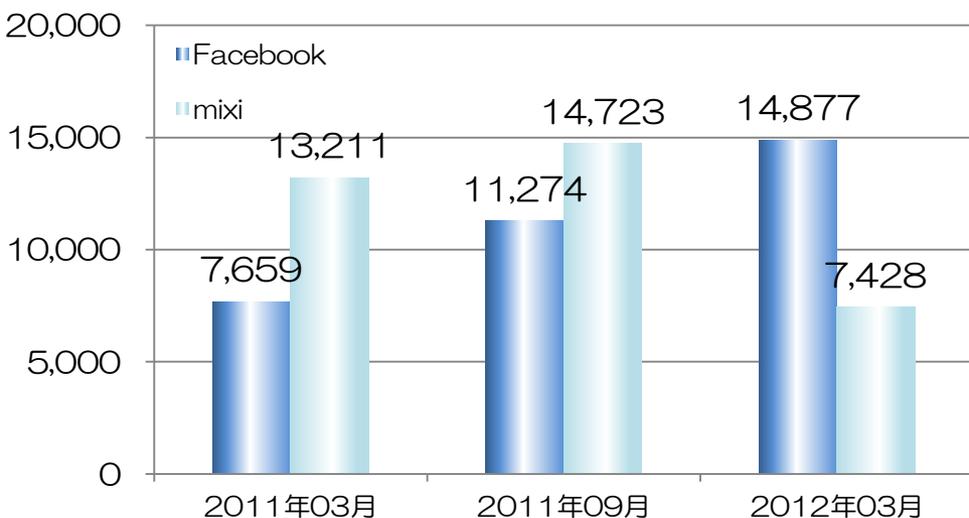
ソーシャルゲーム市場に合わせたサービス設計 (24時間対応・多言語対応等)
既存クライアントの深耕 (未提供サービスの提案、ニーズに合わせたカスタマイズ)

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ソーシャルメディア：Facebook

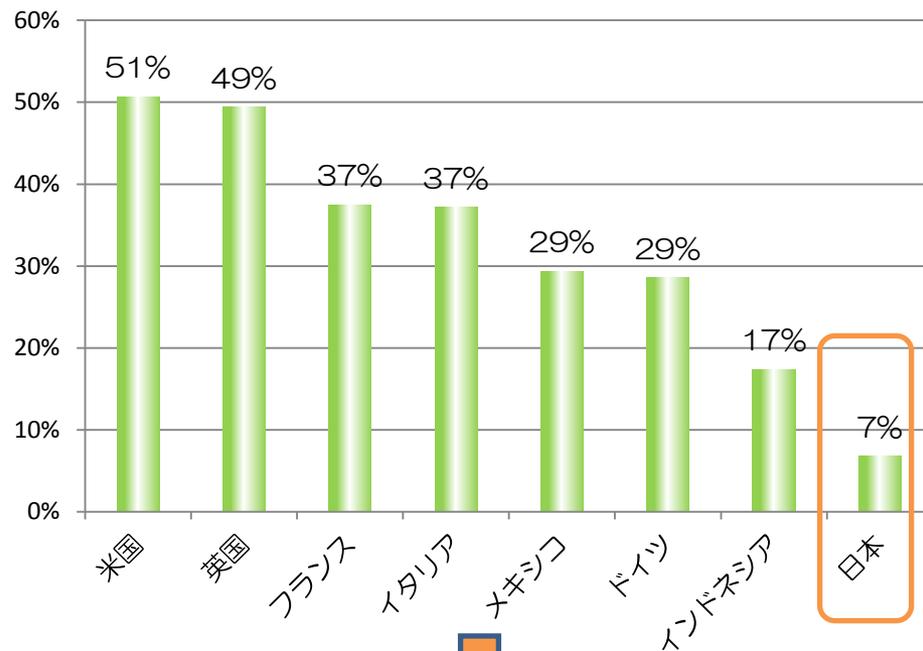
(単位：千人)

①Facebook/mixi訪問者数



※訪問者数急激に拡大中
(前年同期比Facebook+94.2%)

②国別Facebook人口比率



※日本でも急激に普及し、今後も更なる
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

2012年4月

ソーシャルシフト部門を創設

- ・ ソーシャルメディア領域のサービス体制強化

株式会社サイバー・コミュニケーションズ(※)と業務提携

- ・ ソーシャルメディア領域に特化した共同専門チームを発足



組織体制の強化

⇒人材採用や営業とオペレーションチームとの融合

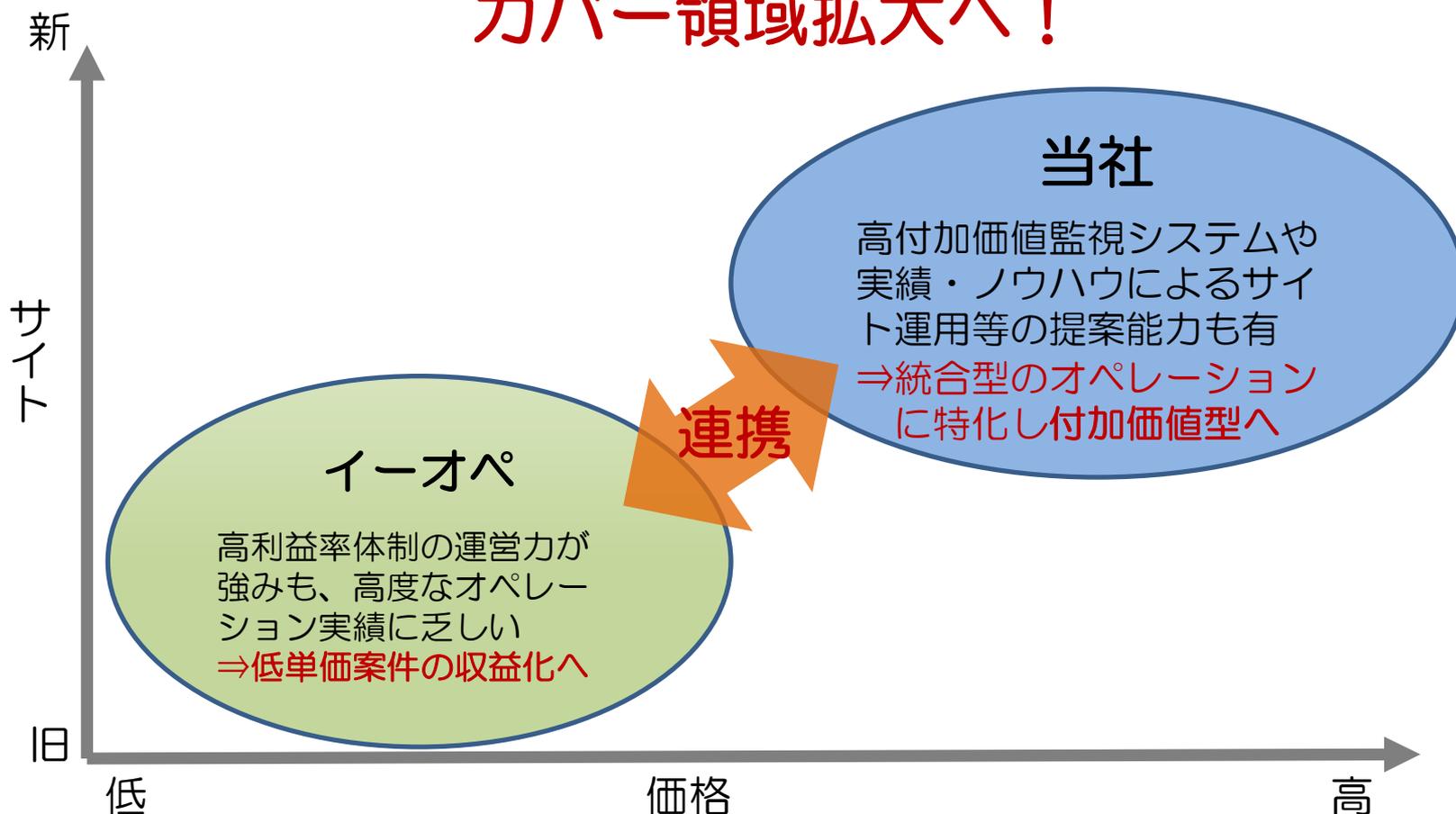
ソーシャルメディア市場におけるイニシアチブ取得へ

⇒企業のソーシャルメディアマーケティングを総合的に支援できる体制へ

業績予想と戦略：従来事業の基盤強化

イーオペ(株)の株式取得（完全子会社化）により
サービスラインナップを拡充し、競争優位性を確保

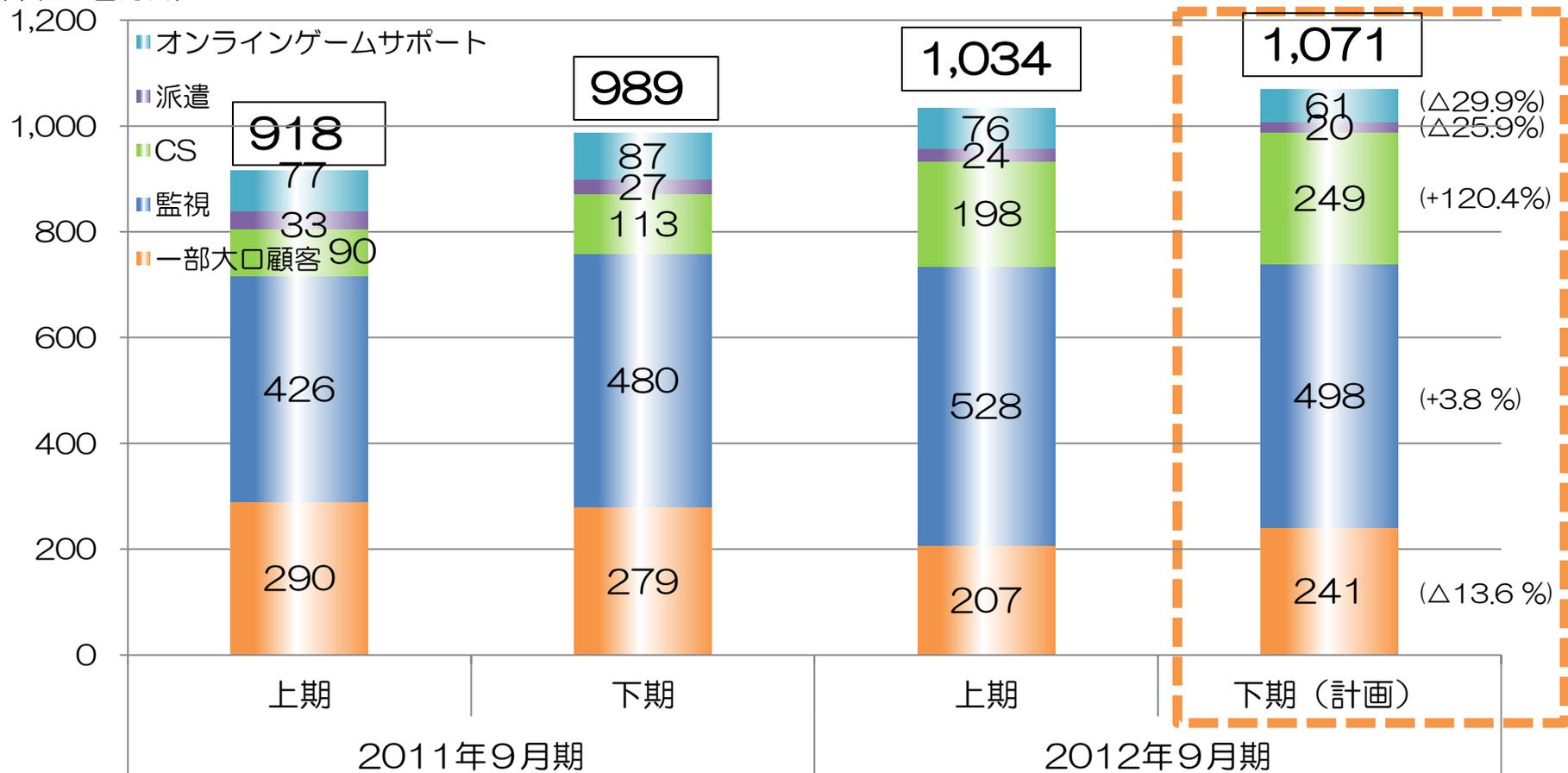
カバー領域拡大へ！



業績予想と戦略：一部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



一部大口顧客は前年同期比減少も、CS業務が大幅伸長

業績予想と戦略：費用内訳

ソーシャルメディア分野への先行投資による労務費増加

(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	1,604	+272	+20.4%
労務費	1,074	1,288	+213	+19.9%
外注費	52	55	+2	+5.2%
その他	204	260	+55	+27.3%
販管費合計	399	443	+44	+11.2%
人件費	248	280	+32	+13.0%
その他	150	163	+12	+8.2%

4.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

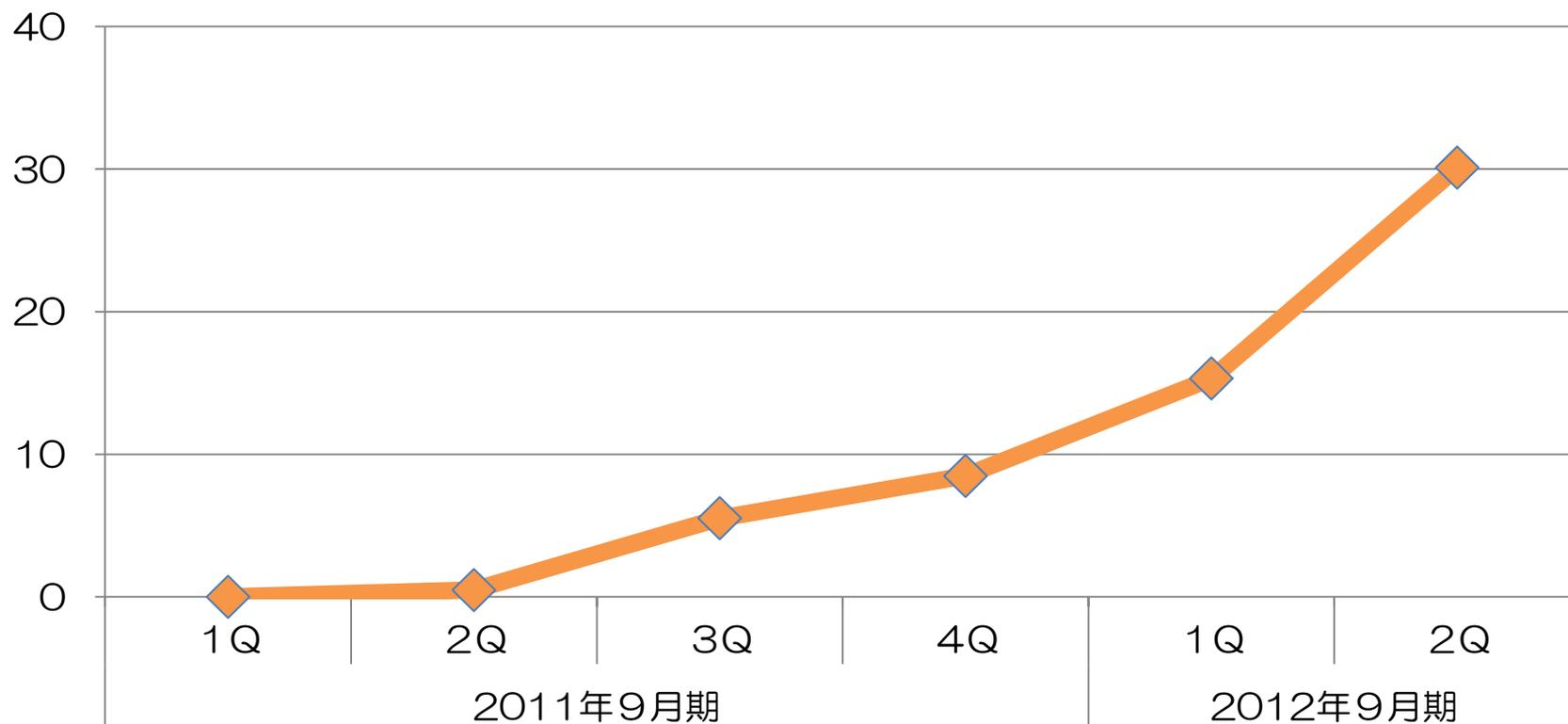


高付加価値化の実現が可能に

E-Trident：導入実績

(単位：百万円)

E-Trident導入売上実績の推移



2012年2月より本格稼働

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