

2012年6月16日
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. 業績報告
3. 業績予想と戦略



1.当社紹介

～事業概要～



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：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：	500名（うち契約社員417名）(※)
事業内容：	掲示板投稿監視事業

Build Happy Internet Life

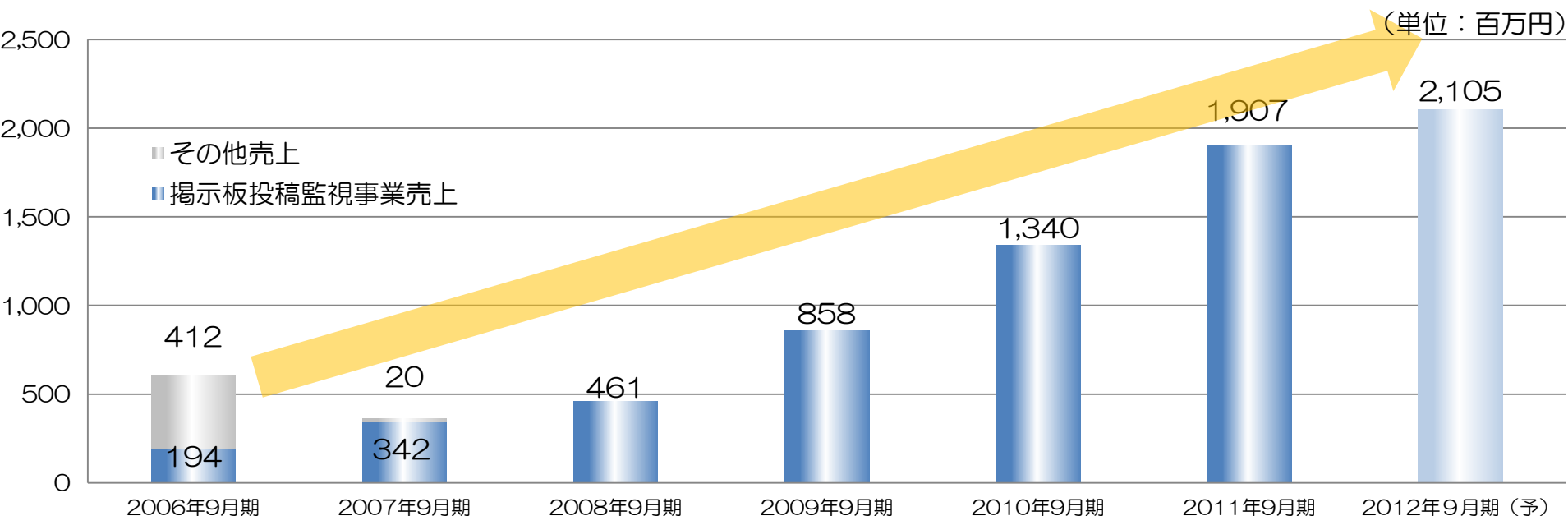
すべてのインターネット利用者に、
安心・安全をベースに「楽しい」を提供します。

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。

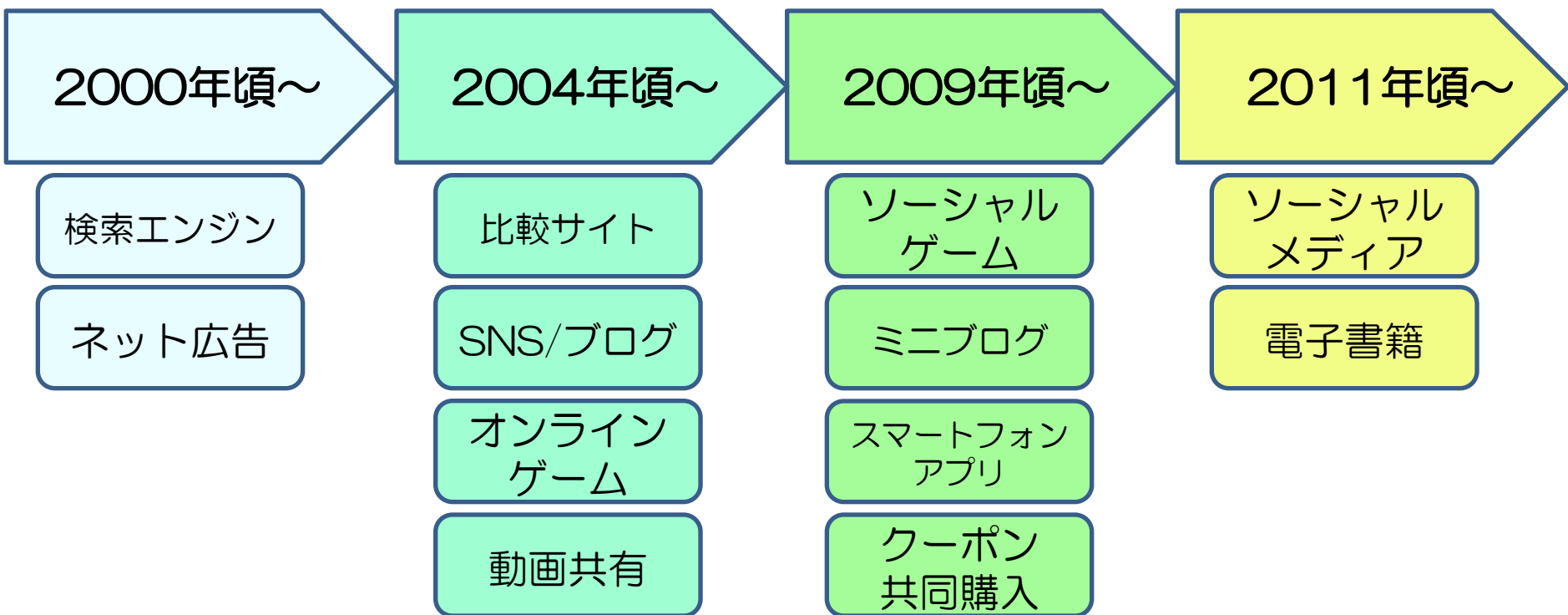
当社紹介：会社の略歴

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

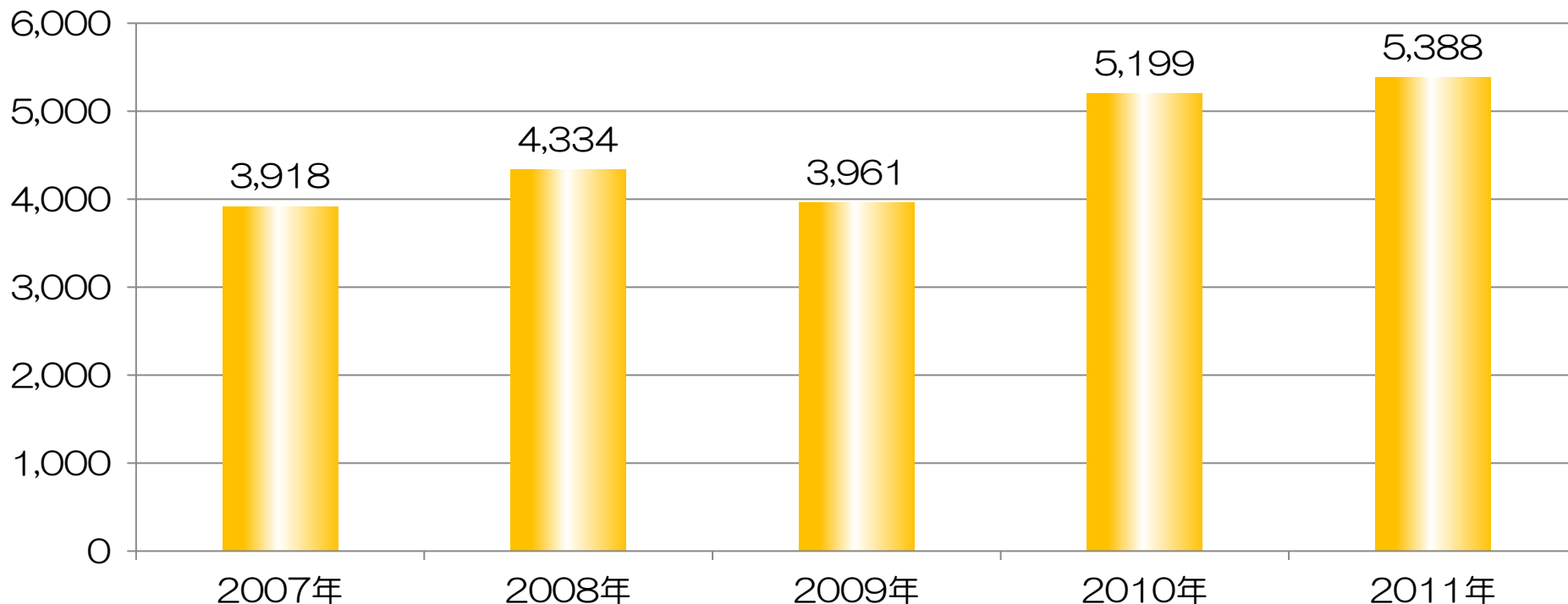
大

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

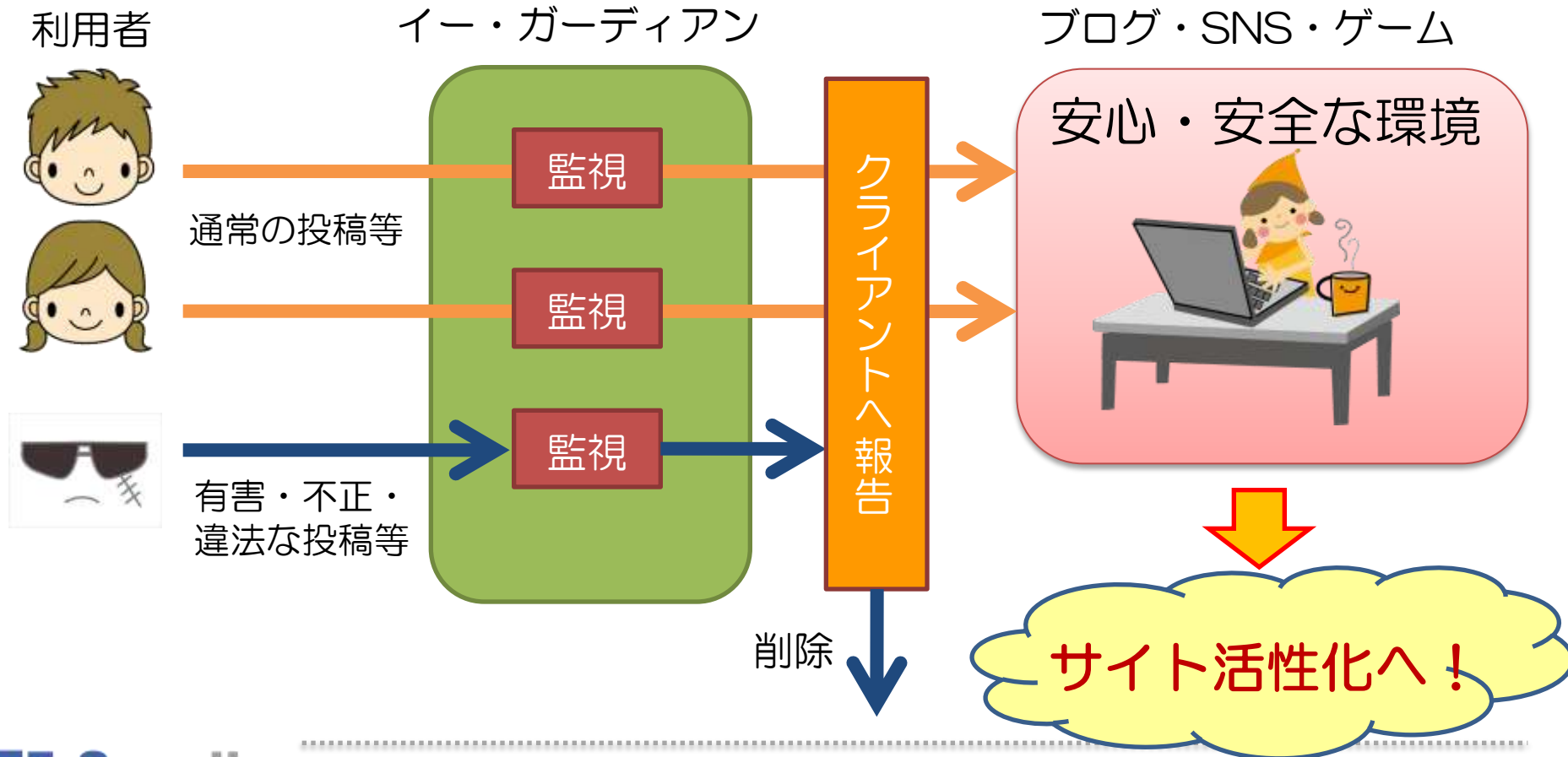


近年では、**RMT** (※) に関連した詐欺や不正アクセス等のサイバー犯罪も話題

(※)・・・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

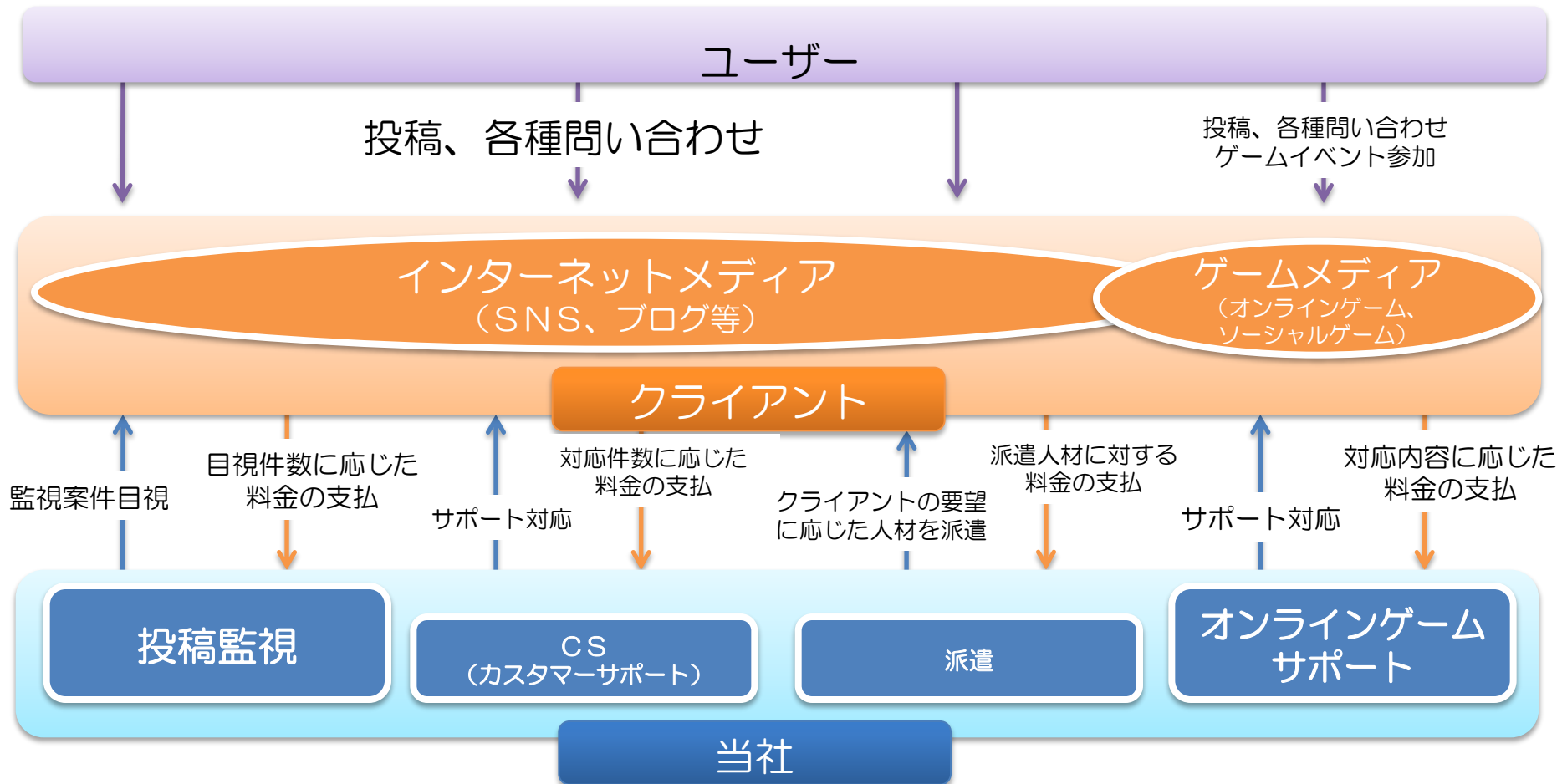
当社紹介：投稿監視業務とは？

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：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：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：監視拠点

東京・大阪・宮崎の**3都市5拠点**に加え
イーオペ(株)子会社化により**宮城に2拠点**追加



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

当社紹介：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)D2C
- 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

～ソーシャルゲームの伸長～

～監視体制再編～



E-Guardian

Build Happy Internet Life

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により業績回復基調

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
- ・ 監視体制の再編による労務費率悪化で減益

3 自動投稿監視システムE-Trident完成

- ・ 効率化だけでなくサービスの高付加価値化に貢献

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

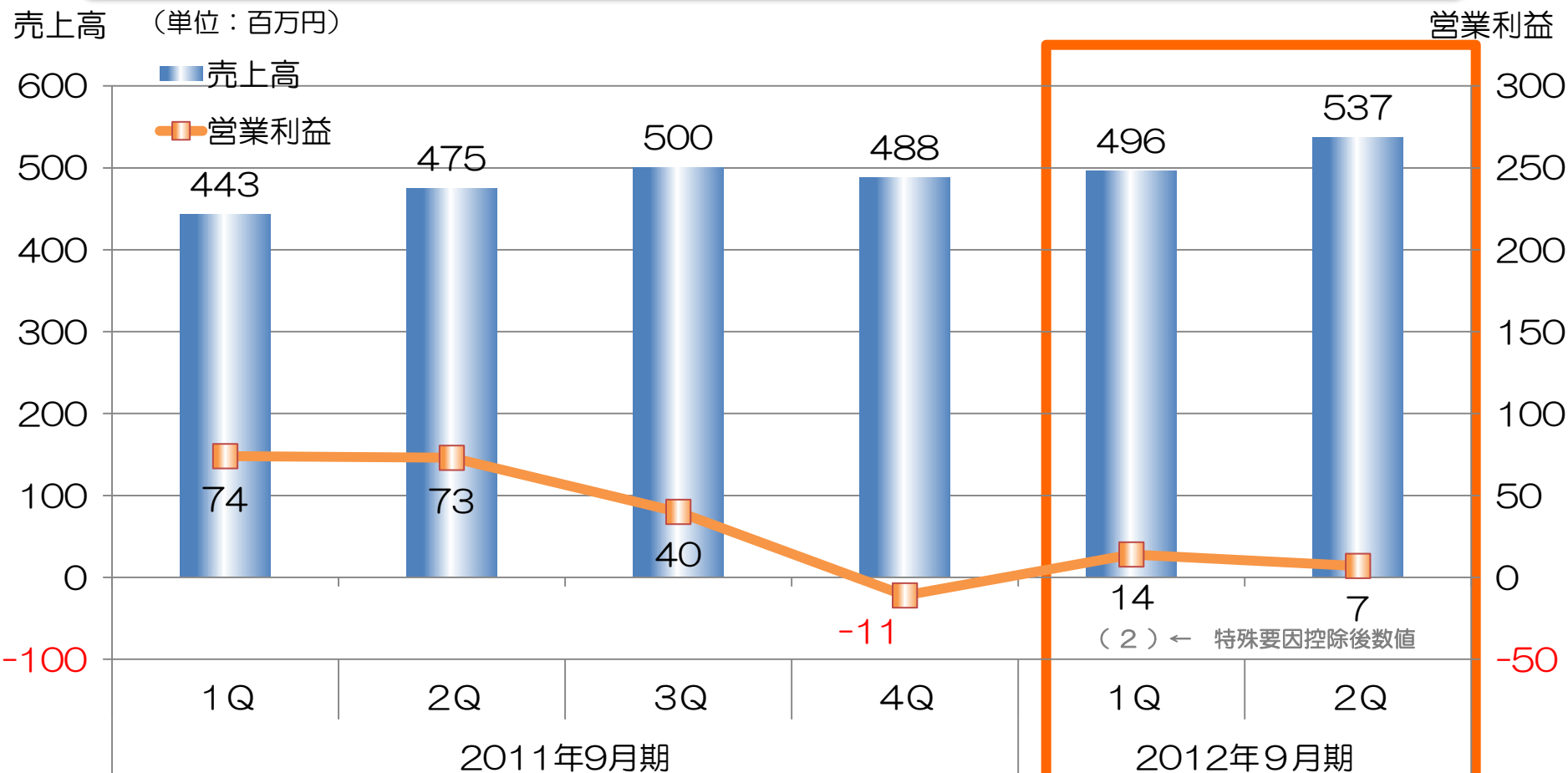
- ◆主な増減要因
- 売上：ソーシャルゲームの伸長
 - 営業利益：2011年9月期下期の先行投資による稼働率低下の影響
⇒監視体制再編へ
 - 当期純利益：六本木センター縮小による特別損失

業績報告：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

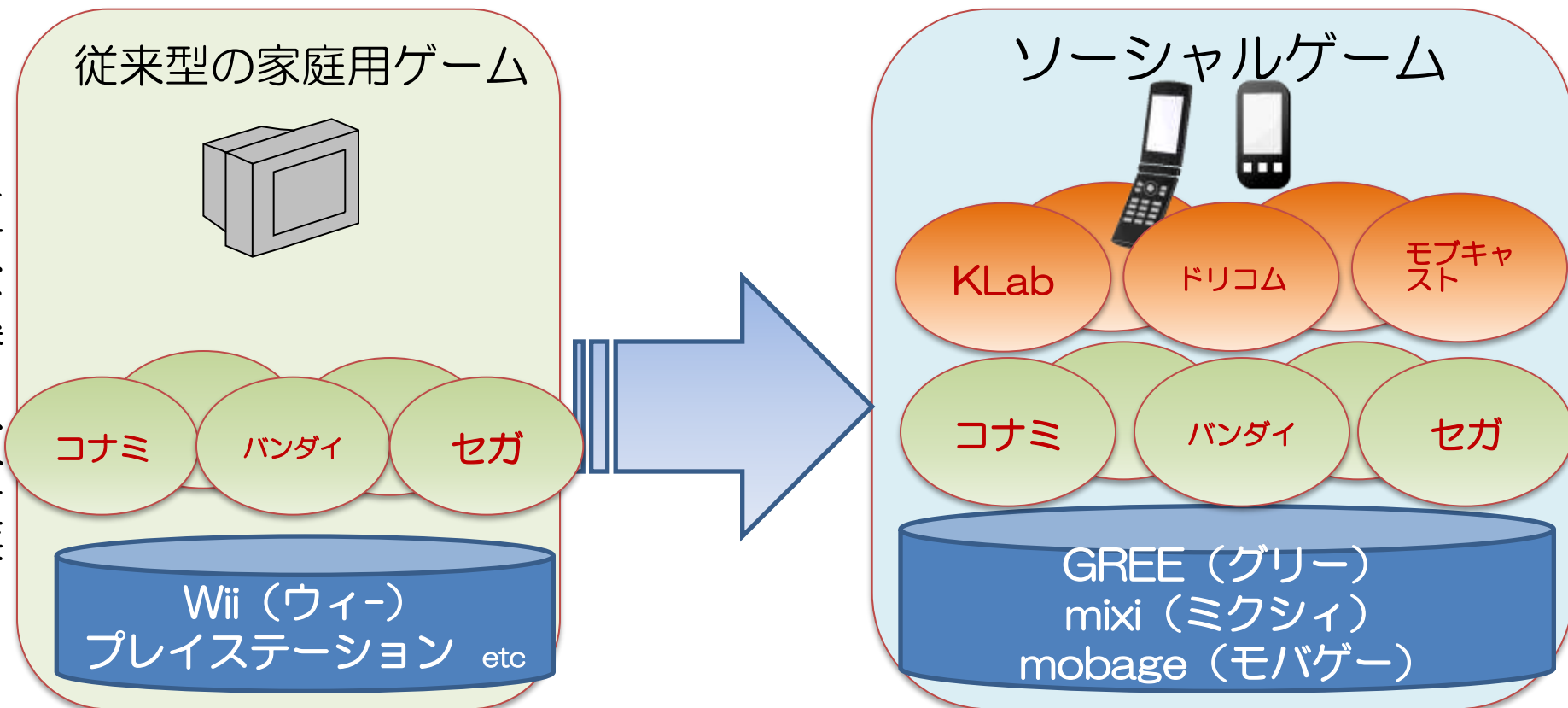
※前四半期比においても特殊要因（賞与引当取崩し益等）を除くと増益



業績報告：ソーシャルゲームとは

- ・ 交流サイト（SNS）のユーザーを対象としたゲーム
- ・ 携帯電話等によりいつでもどこでもプレーできることが魅力
- ・ 基本的には無料で遊ぶことができ、ゲームを有利に進めるアイテム取得に課金するものが多い

主な
参入
企業

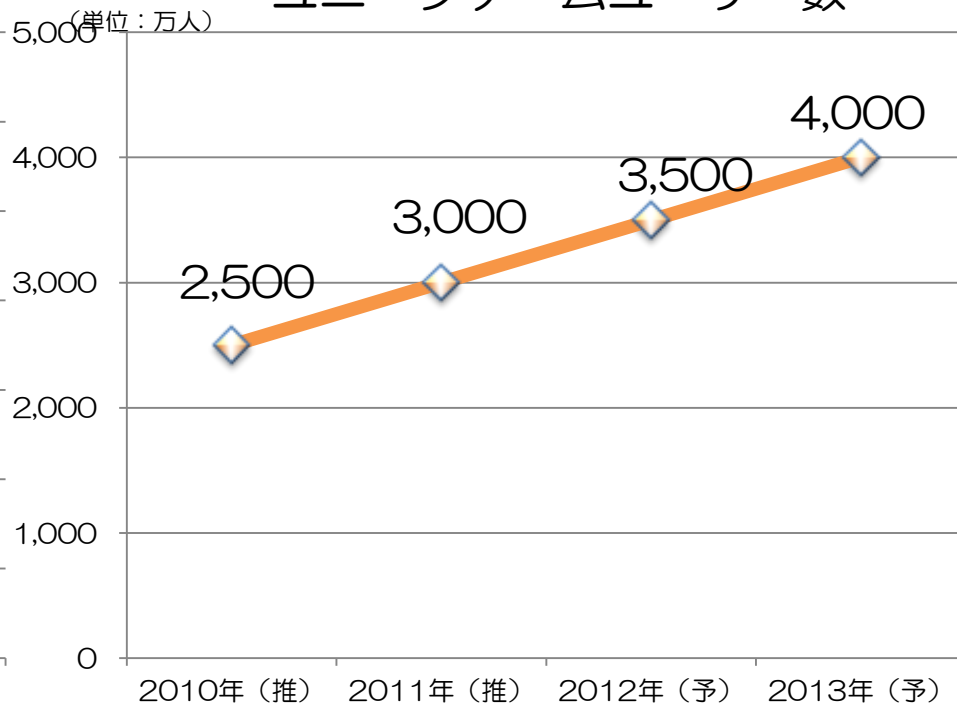


業績報告：ソーシャルゲームによる成長戦略

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



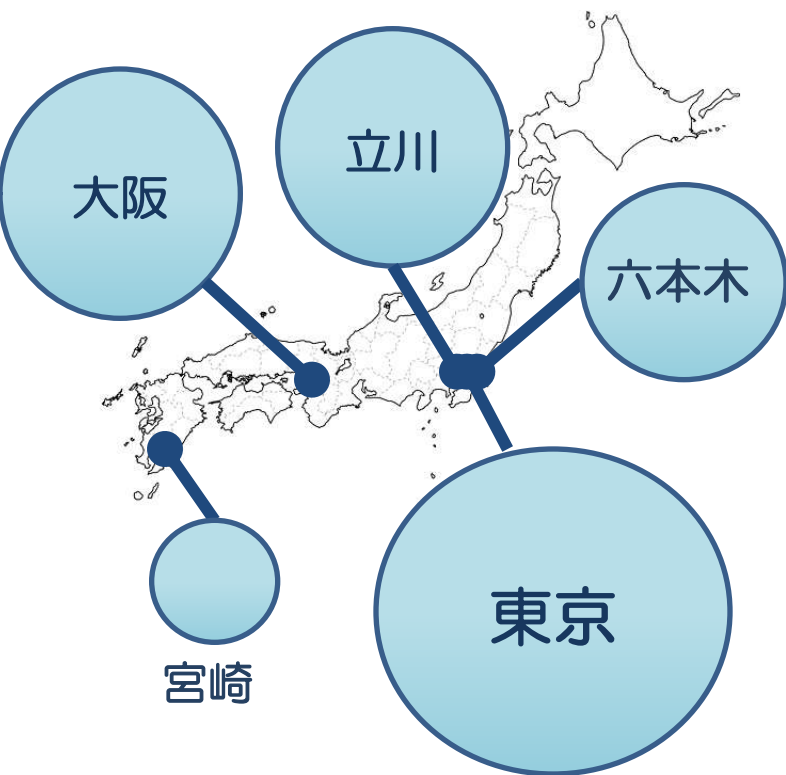
市場規模・ユーザー数ともに**増加傾向**
運営会社においては**RMT対策**強化の流れ



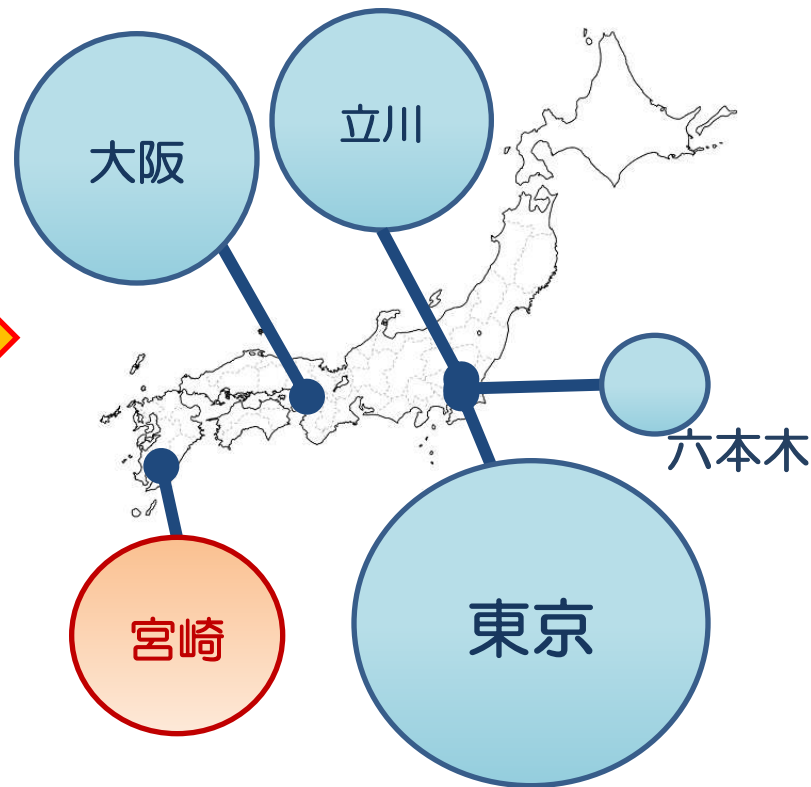
ソーシャルゲーム市場に合わせたサービス設計 (24時間対応・多言語対応等)
既存クライアントの深耕 (未提供サービスの提案、ニーズに合わせたカスタマイズ)

業績報告：監視体制再編

2011年10月

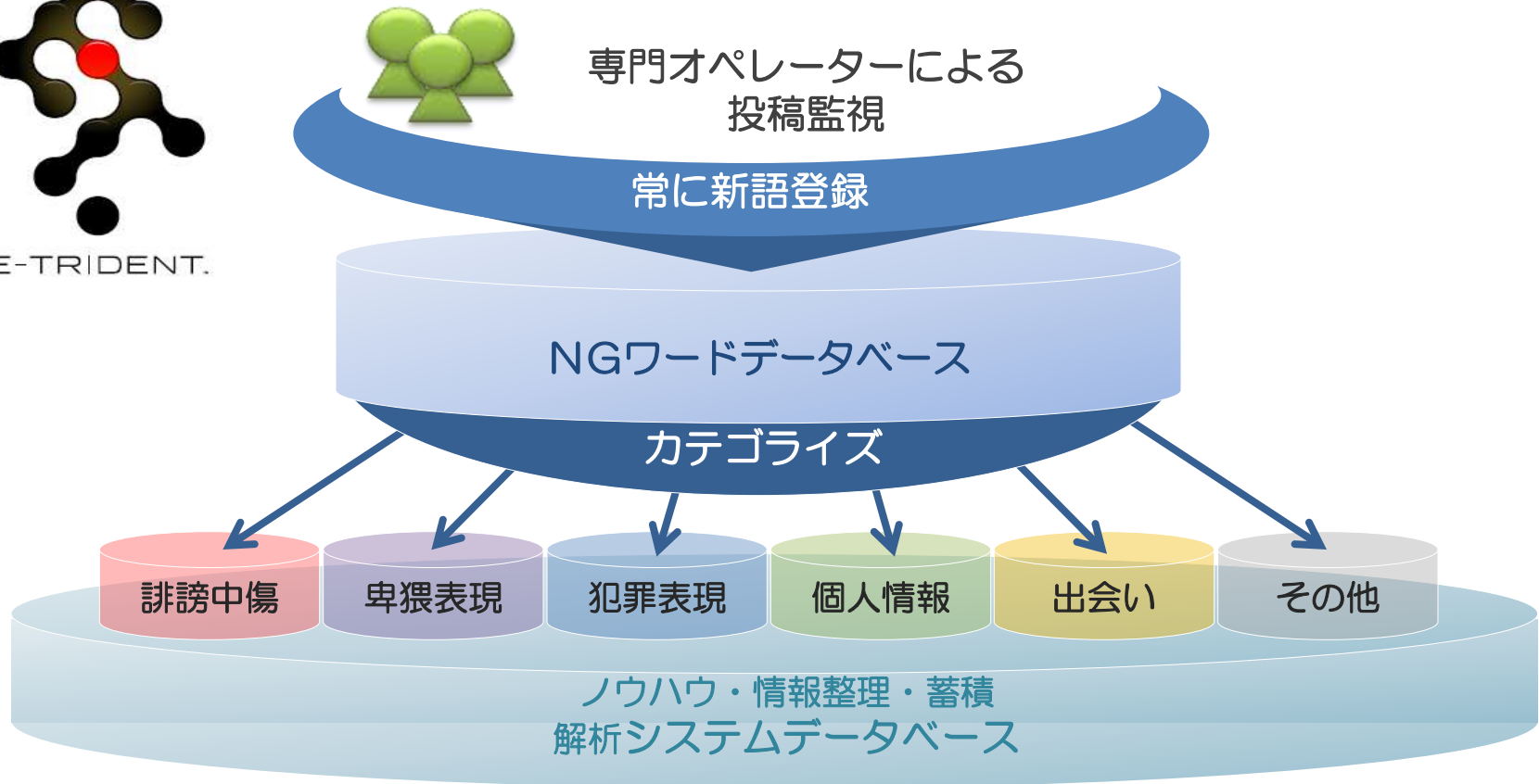
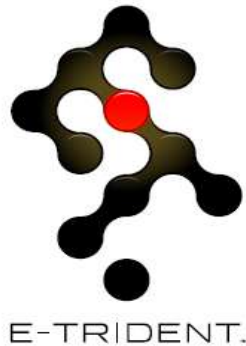


2012年4月



宮崎センターの稼働率を高め、利益体質改善へ

業績報告：自動投稿監視システムE-Trident完成



最新のNGワードシステム搭載

業績報告：自動投稿監視システムE-Trident特徴

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

3.業績予想と戦略

～従来事業の基盤強化～

～ソーシャルメディアへの先行投資～



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

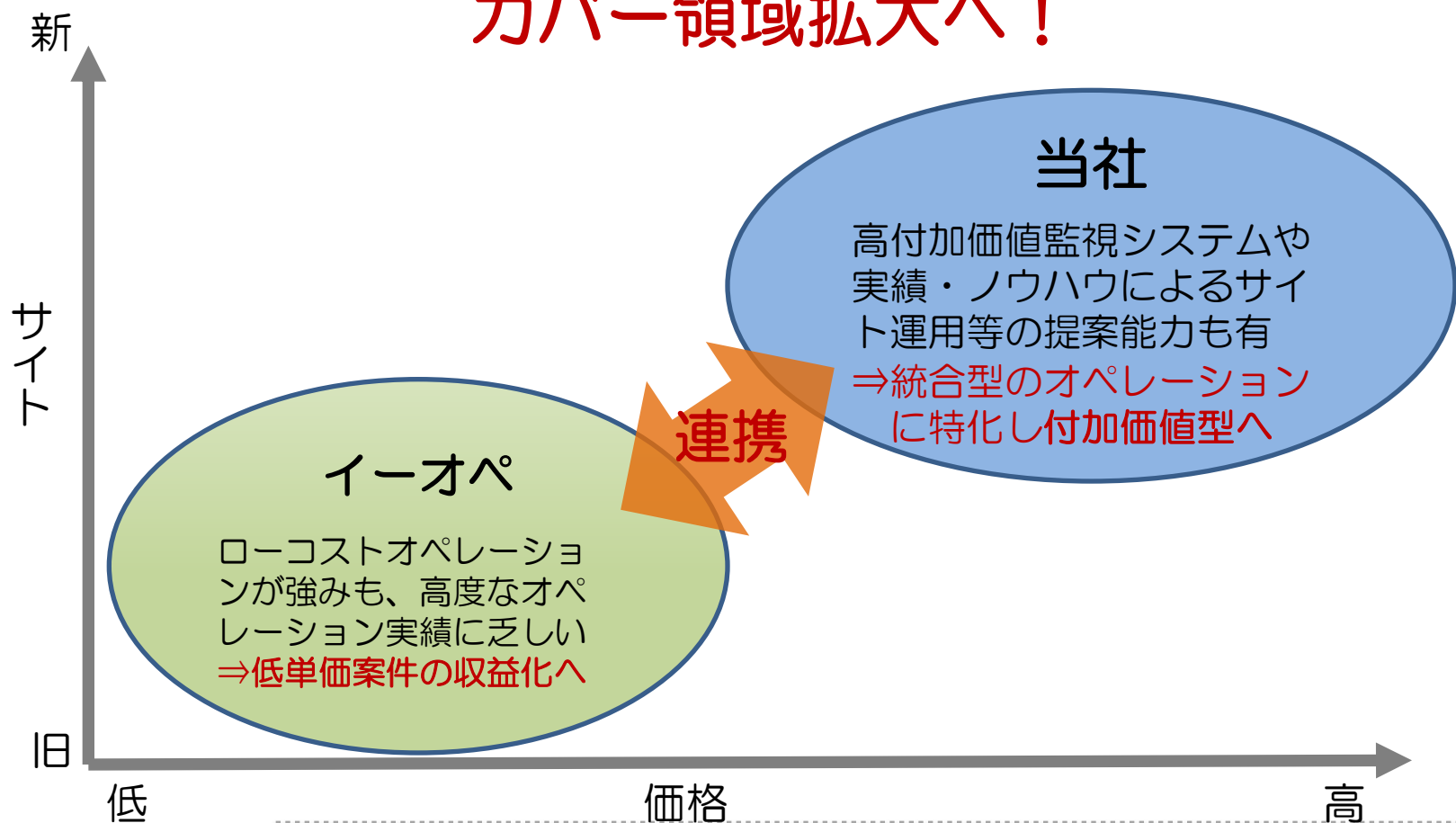
（単位：百万円）

	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：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！



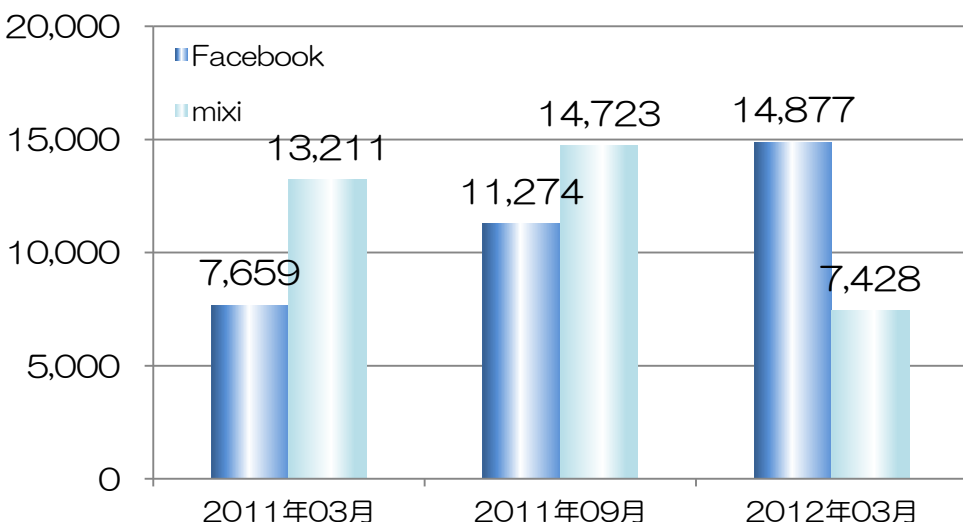
業績予想と戦略：ソーシャルメディアによる成長戦略

ソーシャルメディアとは・・・

- ・インターネットを通してユーザー同士が情報を交換(送受信)することができるメディアで、双方向でコミュニケーションが可能なのが特徴。
- ・FacebookやTwitterが全世界で普及が進む2大ソーシャルメディア

Facebook/mixi訪問者数

(単位：千人)



※訪問者数急激に拡大中



業績予想と戦略：ソーシャルメディアの潜在市場①



潜在市場の規模は約10兆円

業績予想と戦略：ソーシャルメディアの潜在市場②



各市場に対して、当社サービスを提供

業績予想と戦略：ソーシャルメディア体制の強化

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

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