

2015年11月26日
イー・ガーディアン株式会社

2015年9月期 決算説明会資料

～売上高30億円突破、営業利益は3億円台へ～



目次

1. 当社紹介

2. 業績報告

3. 業績予想と戦略

4. 今後の展望



1. 当社紹介

～事業概要～



当社沿革(1998年～2010年)

コンテンツプロバイダから監視事業に一本化、 東証マザーズに上場

● 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



E-Guardian



1998年

2005年

2010年

当社沿革(2011年～2015年)

上場後はM & A等により事業領域を拡大

- 2012年6月
イーオペ(株)
を完全子会社化



- 2014年9月
(株)パワースタイル
(現リンクスタイル(株))
を完全子会社化



- 2014年10月
トラネル(株)
を会社分割により設立



- 2015年3月
HASHコンサルティング(株)
を完全子会社化



2012年

2014年

2015年

当社概要

- 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： 340百万円(※)
- 従業員数(連結)： 652名（うち契約社員507名）(※)
- 事業内容： 掲示板投稿監視事業

売上高推移

売上高30億円を突破し、前年比で大幅伸長

(単位：百万円)



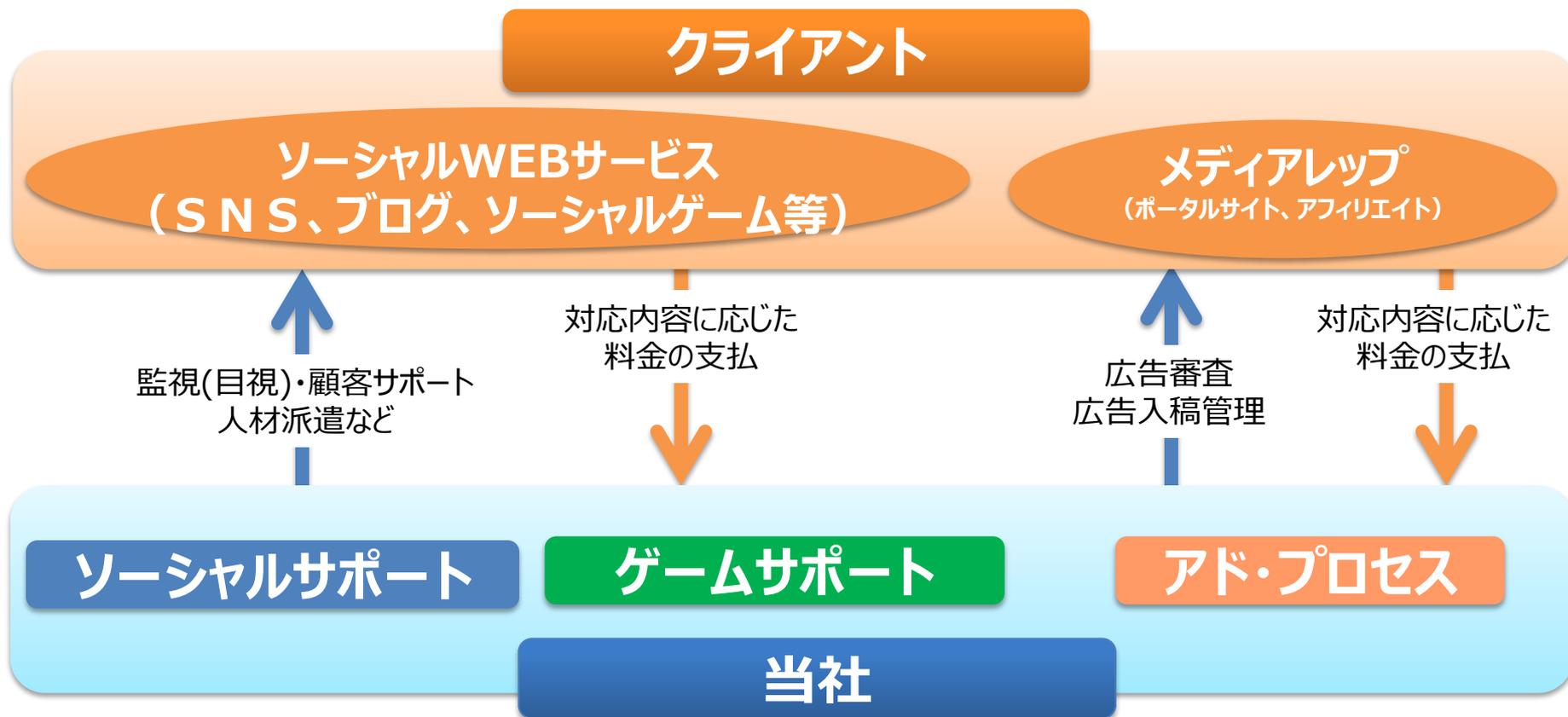
Build Happy Internet Life

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。

当社事業モデル

対応量（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



(※)・・・一部サービスを除く

2. 業績報告

～業績予想を上方修正＋修正計画達成～

～新事業による市場拡大への取り組み～

～システムの強化～



E-Guardian

Build Happy Internet Life

2015年9月期 通期ハイライト

1 前年比で大きく増収増益

累計売上高 : <前期>2,471百万円 ⇒ **<実績>3,018百万円(+22.2%)**

累計営業利益 : <前期> 200百万円 ⇒ **<実績> 328百万円(+64.2%)**

2 全ての業務で売上が伸長

ソーシャルサポート ⇒ **1,380百万 (+ 7.5%)**

ゲームサポート ⇒ **1,088百万 (+22.6%)**

アド・プロセス ⇒ **413百万 (+37.9%)**

3 ROKA SOLUTIONは予定通りに進捗

- ・人工知能型画像認識システムの機能強化、品質の向上を継続

前年比：売上高22.2% 営業利益+64.2%

(単位：百万円)

	2014年9月期 通期（連結）	2015年9月期 通期（連結）	前年比
売上高	2,471	3,018	+22.2%
営業利益	200	328	+64.2%
経常利益	235	350	+48.6%
当期純利益	132	192	+44.6%

◆主な増減要因

売上高：新規受注増加によるアド・プロセスが好調
新規連結子会社が貢献

営業利益：各センターの稼働率が高まったことにより、原価率が低下

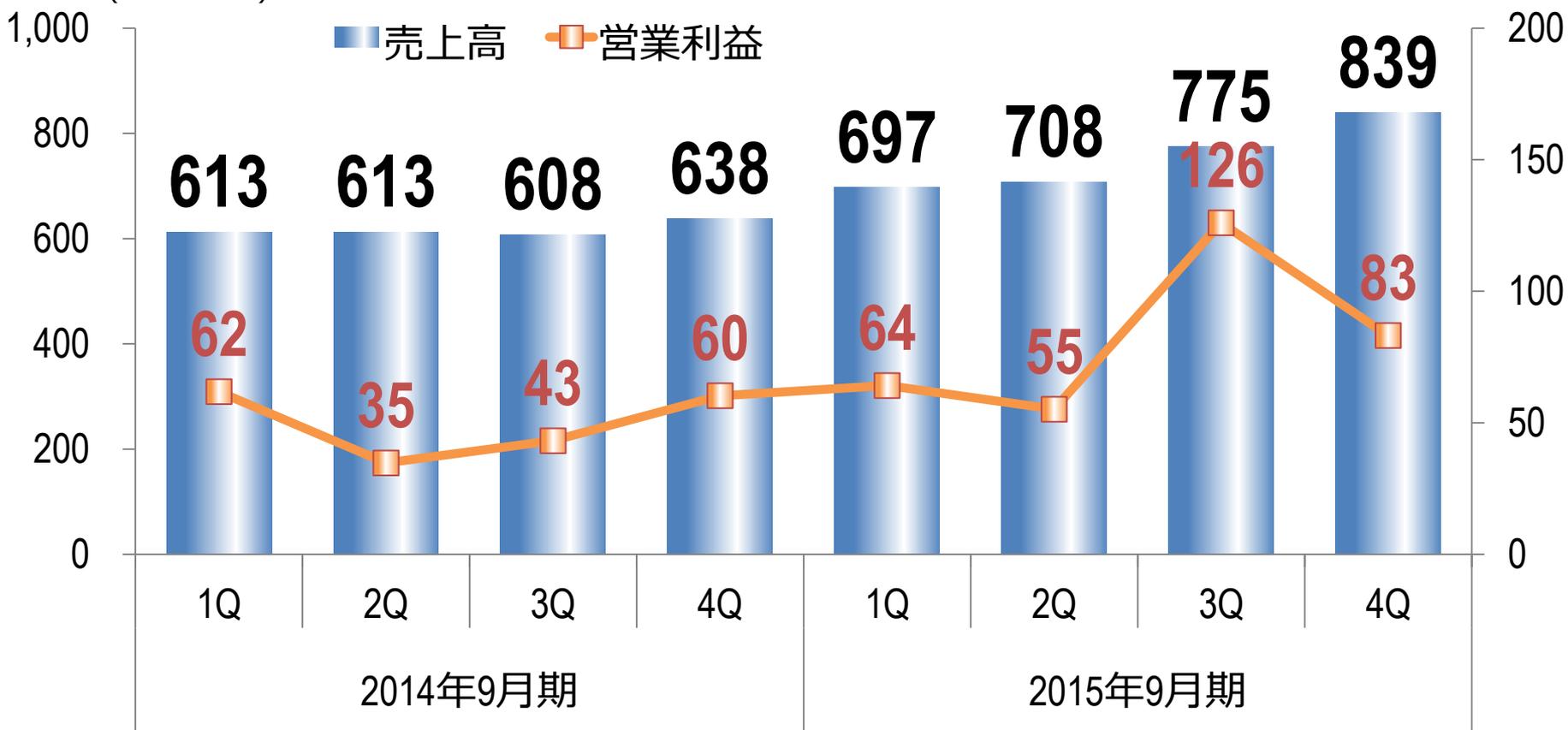


売上高及び営業利益四半期推移

第4四半期でも前年同期比で増収増益 四半期売上高は過去最高の839百万へ

売上高 (単位: 百万)

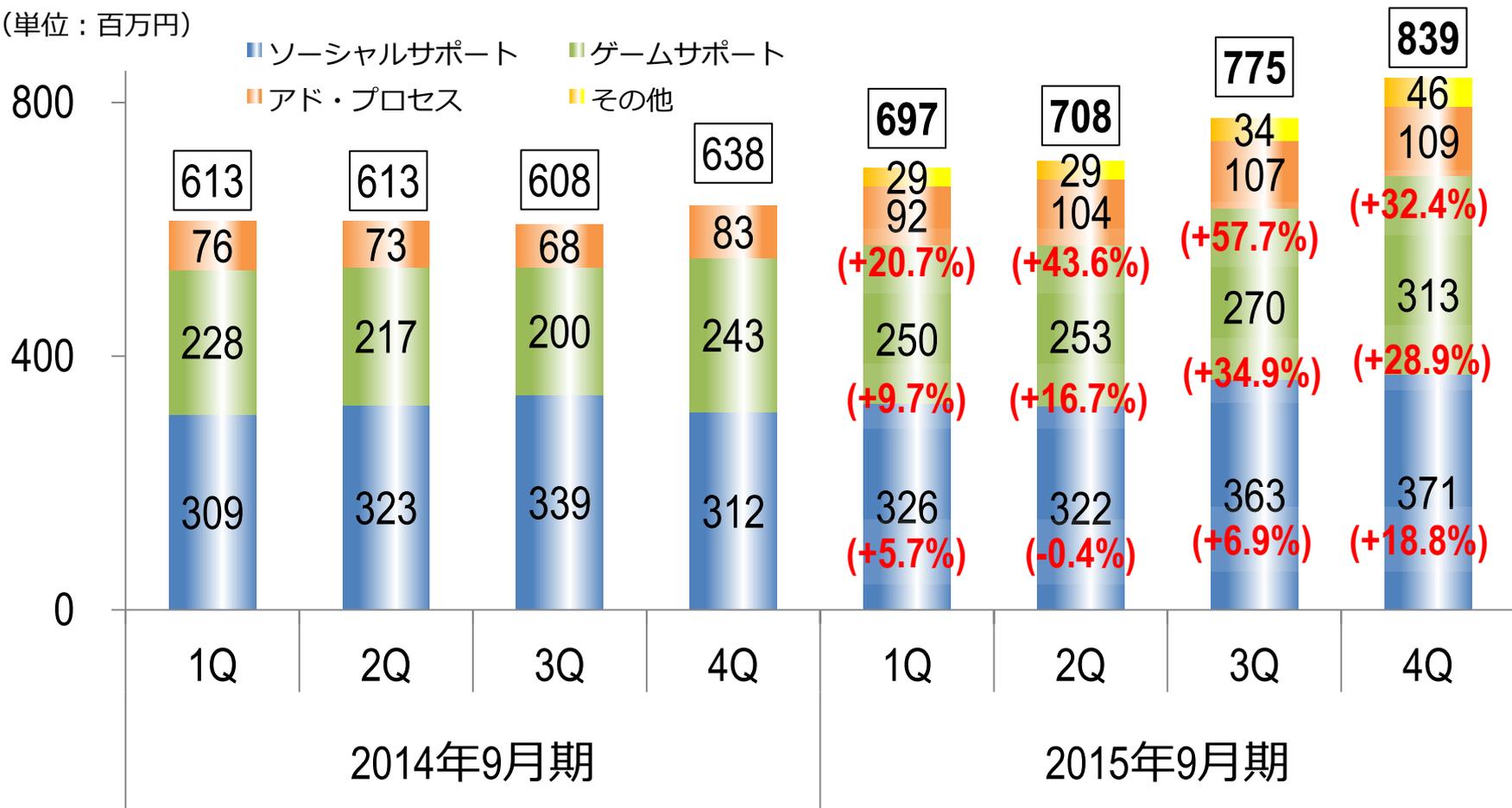
営業利益



1 業務別の売上推移

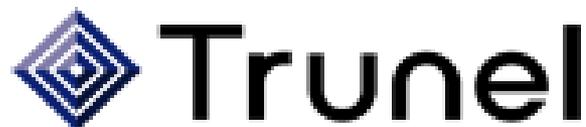
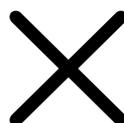
ゲームサポート・アドプロセスが好調

(単位：百万円)



2 事業領域の拡大

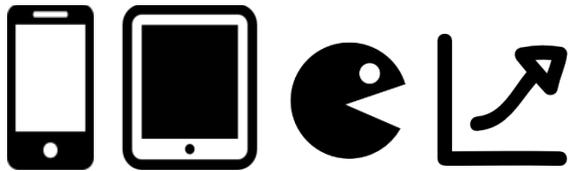
会社分割による子会社化・M&Aにより、
当社グループの事業領域を拡大



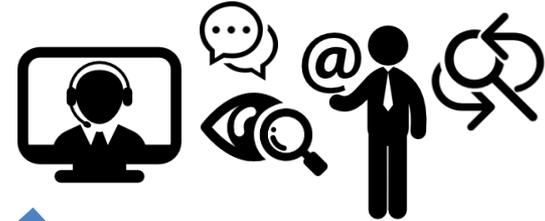
2 デバッグ事業への本格参入

お客様サービスのリリース前からリリース後まで
ワンストップでサービスを提供できる体制を確立

ソーシャルゲーム市場の拡大



多様な顧客ニーズの取込



デバッグ
＜リリース前＞

サポート
対応ほか
＜リリース後＞



サイバーセキュリティ分野への進出

個人情報漏洩事故が多発し
サイバーセキュリティに対する関心が高まる。



監視

カスタマーサポート

サイバーセキュリティ
脆弱性診断サービス

2015年4月に完全子会社化した

HASHコンサルティング(株)の代表・徳丸の知名度を活かし、
サイバーセキュリティ分野に進出する。

サイバーセキュリティ分野への進出

Webアプリケーション脆弱性診断を中心に、
セキュリティコンサルティング、顧問サービス、
講演や教育等を行う

脆弱性診断サービス一例

(ウェブ健康診断・一部抜粋)

診断項目（脆弱性名）	危険度	能動的攻撃 受動的攻撃	想定被害		
			情報漏洩	改ざん	妨害
SQLインジェクション	高	能動的	○	○	○
クロスサイト・スクリプティング (XSS)	中	受動的	○	△	
クロスサイト・リクエストフォージェリ (CSRF)	中	受動的	△	○	○
OSコマンド・インジェクション	高	能動的	○	○	○

人工知能型画像認識システムの強化



今期は4種類の機能を開発

ROKA SOLUTION

- ✓ 2014年11月① : コンテンツ連動型広告対策用フィルタ
- ✓ 2014年11月② : 不適切コンテンツ判定フィルタ
- ✓ 2015年1月 : 模倣品検知システム
- ✓ 2015年4月 : レコメンドフィルタ

すでに大手ブログサービスや画像共有サービスなどの
ユーザー投稿型メディア4社へ提供

3.業績予想と戦略

～監視体制の充実～
～各分野の戦略～



業績予想（通期）

2016年9月期も2桁成長を目指す

（単位：百万円）

	2015年9月期 （連結）	2016年9月期 予想 （連結）	増減 （前年同期比）	増減率 （前年同期比）
売上高	3,018	3,344	+326	+10.8%
営業利益	328	350	+22	+6.8%
経常利益	350	364	+14	+4.2%
当期純利益	192	211	+19	+10.0%

成長戦略：監視体制の充実

連結子会社3社を含め

東京・大阪・宮崎・宮城の5都市に8拠点

大阪（監視センター）

2015年9月新設

熊本

（監視センター、デバッグ事業）

宮城（イーオペ株式会社）
（監視センター2拠点）

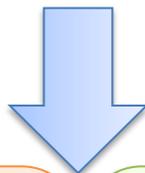
宮崎（監視センター）

東京

（麻布<本社、監視センター、リンクスタイル(株)>、
立川<監視センター>、池袋<トラネル(株)>）

成長戦略：監視体制の充実

なぜ熊本なのか？



県と市の連携によるサポート

宮崎センターとの連携

トータルバランスで判断すると
熊本が最適

賃料・人件費など

助成金の補助

成長戦略：ソーシャルサポート分野

投稿監視 他

ソーシャルサポート

ソーシャル
Social



問合せ対応
他

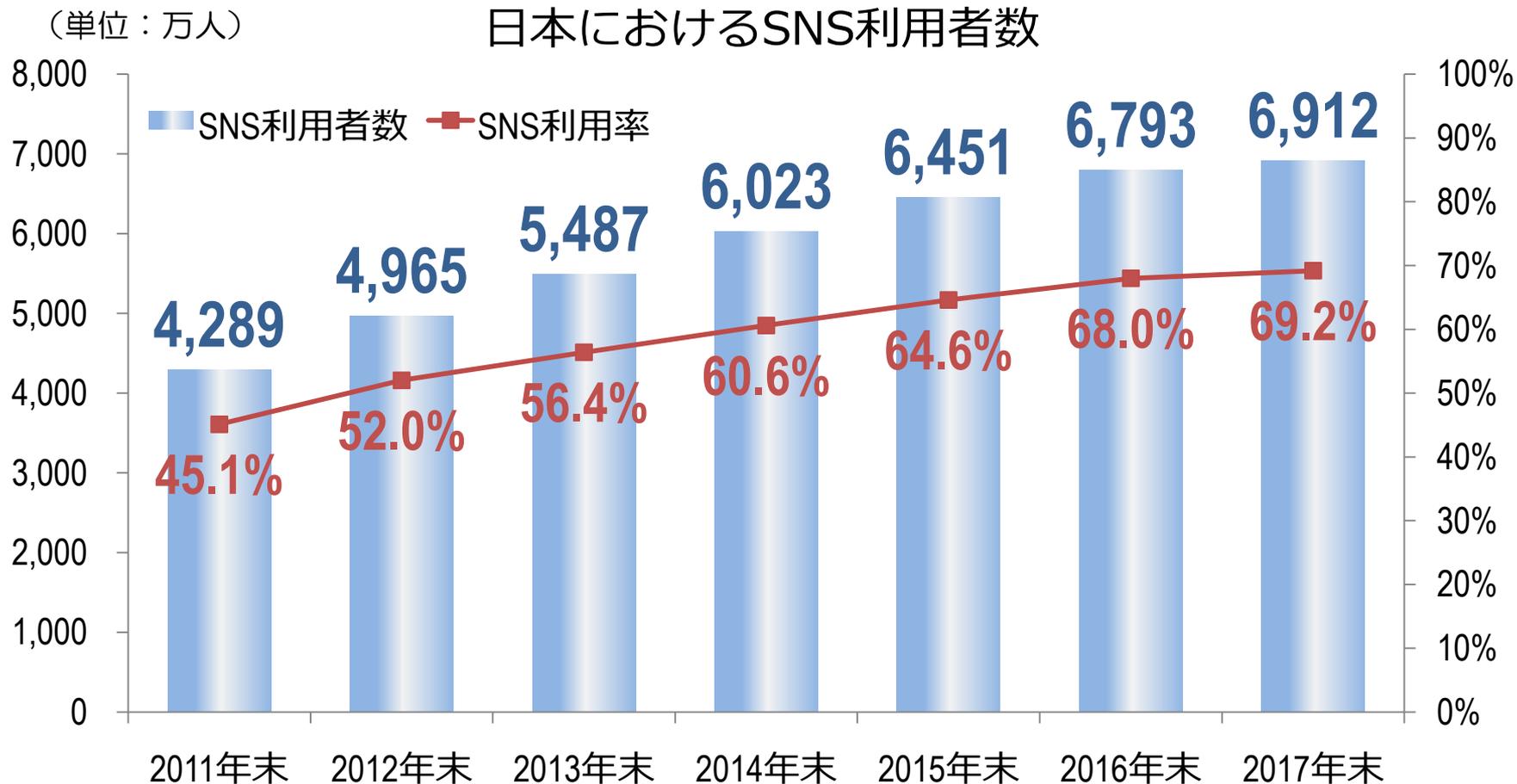
広告審査
他

ゲームサポート

アド・プロセス

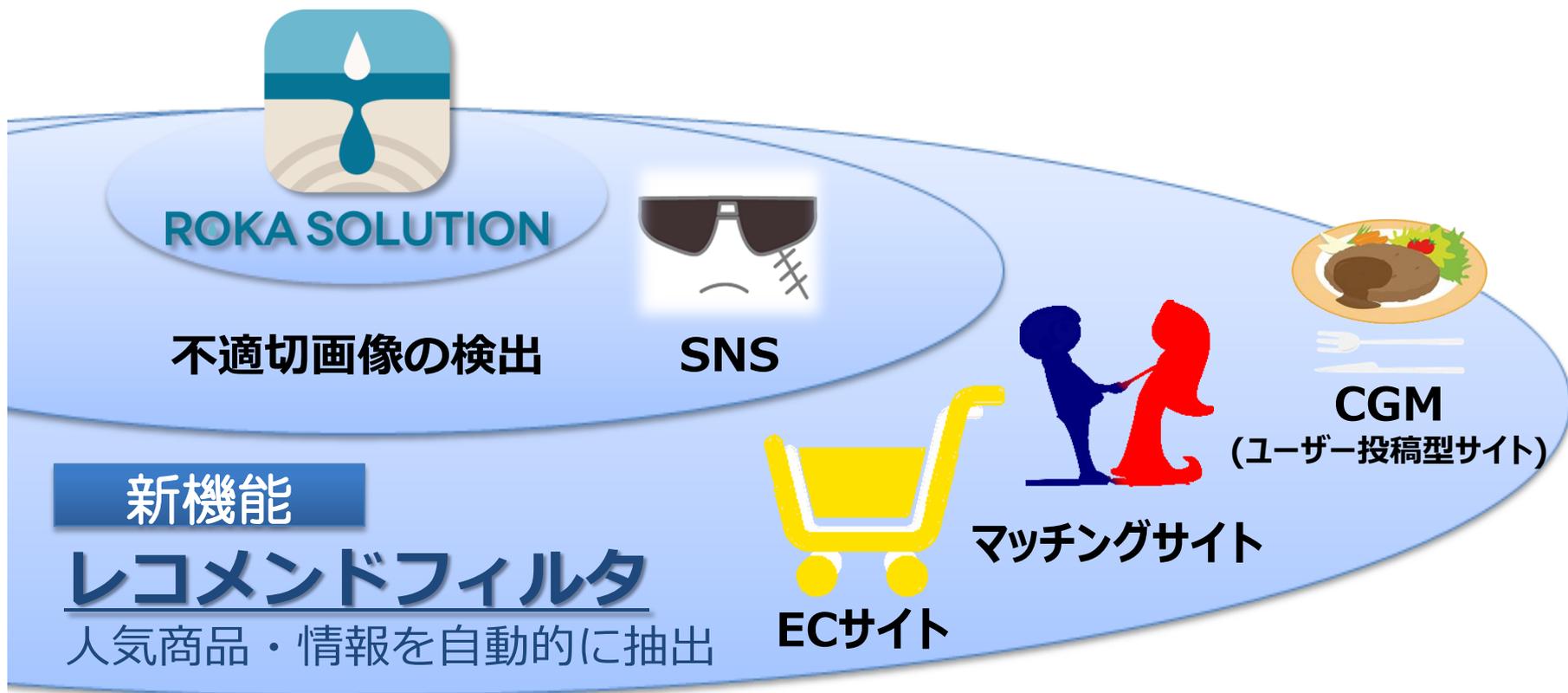
成長戦略：ソーシャルサポート分野

市場拡大・変化に適合した各種サービスの提供



成長戦略：ソーシャルサポート分野

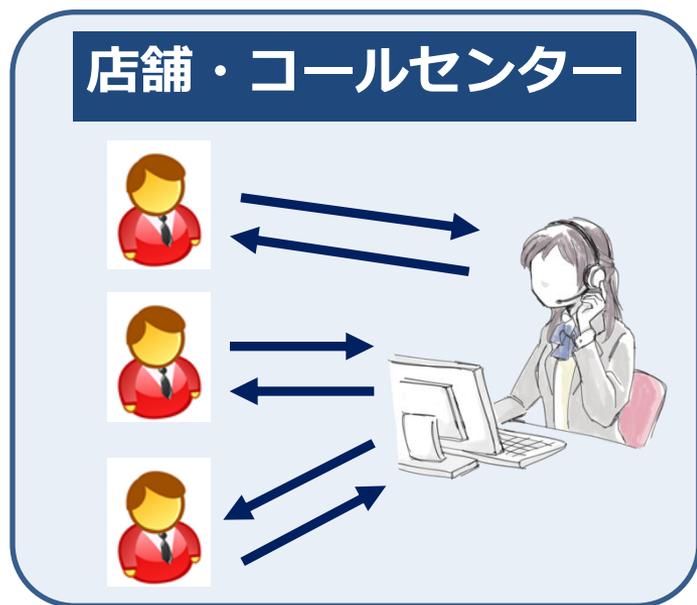
新機能の開発により、 ROKA SOLUTION^(※)の活用の幅が拡大



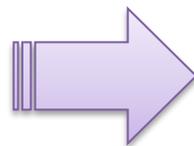
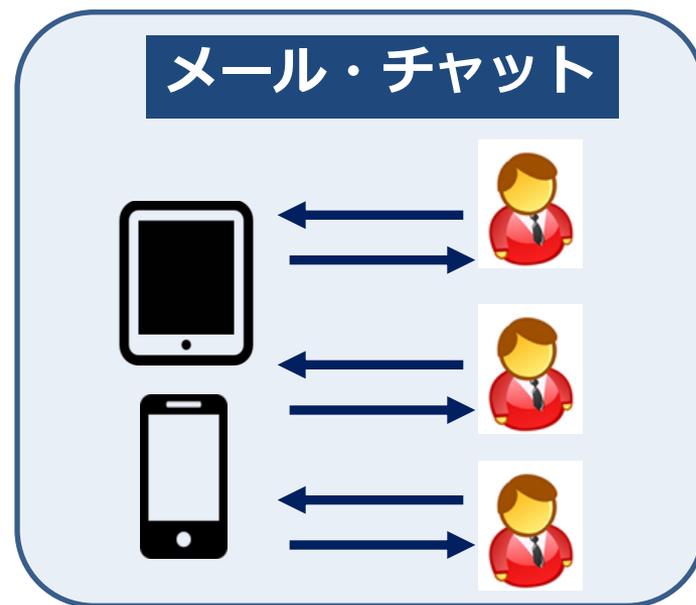
成長戦略：ソーシャルサポート分野

ウェブ接客の強化支援

従来のレコメンド



ウェブ接客



コールセンターの市場規模
約6,981億円(※)



E-Guardian
Build Happy Internet Life

将来想定しうる
マーケット

成長戦略：ゲームサポート分野

ソーシャルサポート

投稿監視
他

ゲーム
Game



ゲームサポート

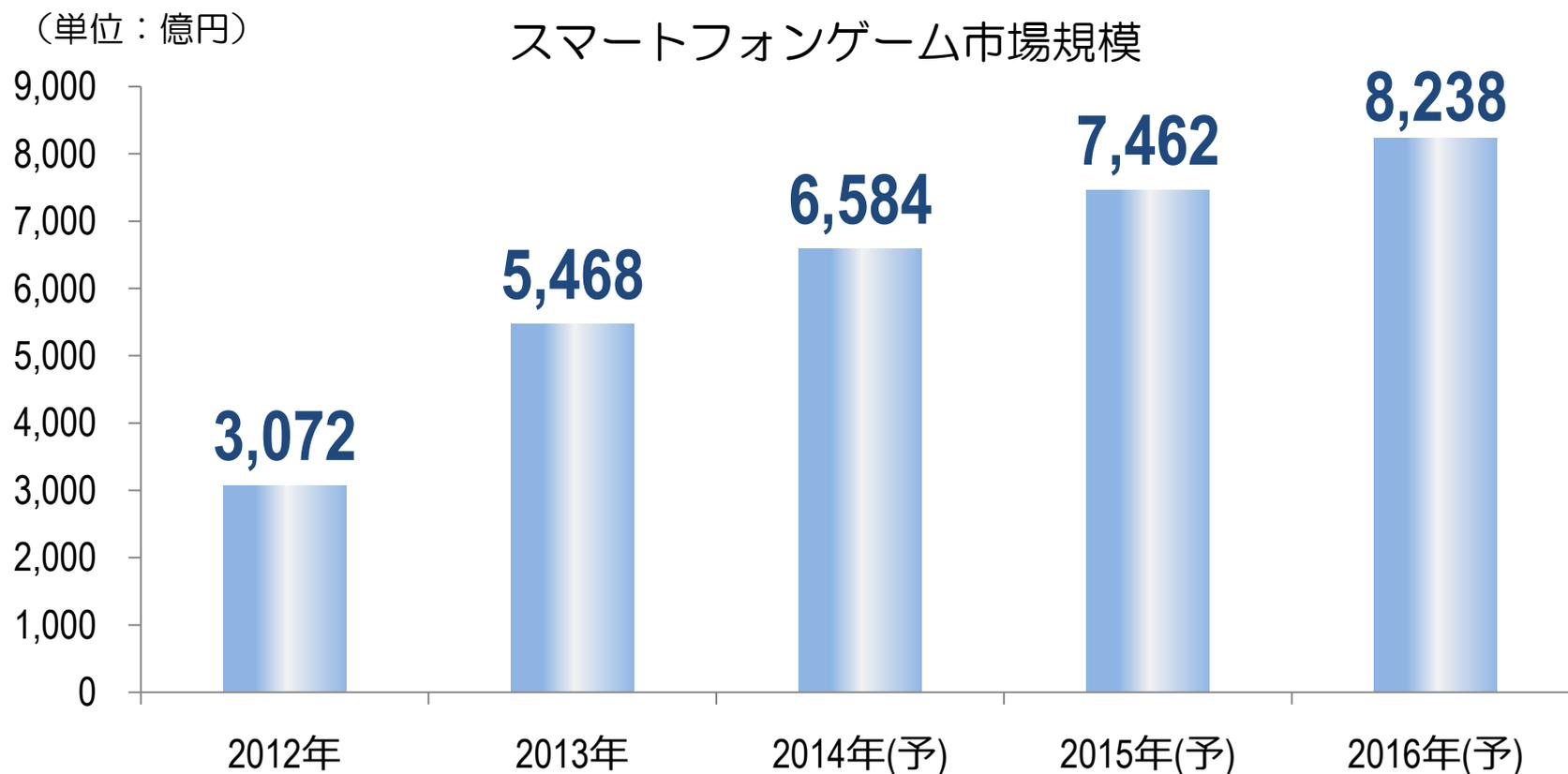
問合せ対応 他

広告審査
他

アド・プロセス

成長戦略：ゲームサポート分野

優良新規プレイヤーの獲得&既存顧客フォロー デバッグ事業の強化



デバッグ事業（トラネル株式会社）

お客様の状況に併せた稼働、実績を基に効率的かつ
ユーザーテストに近いサービスを提供

ソーシャルゲーム市場の拡大

顧客ニーズの多様化



+



連携



Trunel

【2014年10月】新設分割により トラネル株式会社 を設立

デバッグ事業（トラネル株式会社）

熊本センターはデバッグ事業強化のため
トラネル株式会社との協業センターとして機能予定



- ① 情報一元化によるシームレスな対応（カスタマーサポート⇔デバック）
- ② 繁閑に合わせて人材を融通し合うメリット（マルチスキル化）



拡大するソーシャルゲーム市場への体制強化を図る

アド・プロセス

ソーシャルサポート

投稿監視
他

問合せ対応
他



ゲームサポート

アド・プロセス

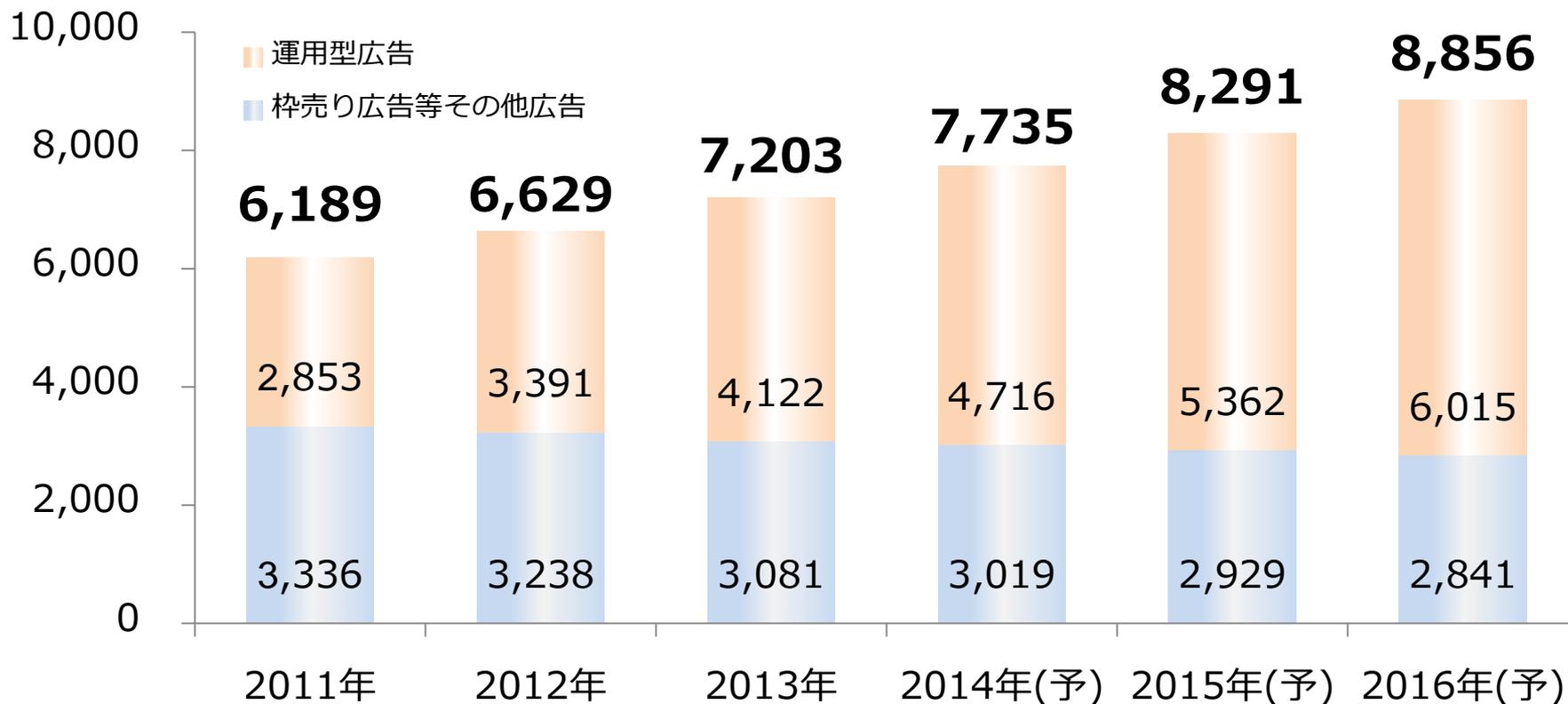
広告審査 他

成長戦略：アド・プロセス分野

- ・ ネット広告市場の伸長（特にスマホ向け）
- ・ 既存顧客へのクロスセル強化

(単位：億円)

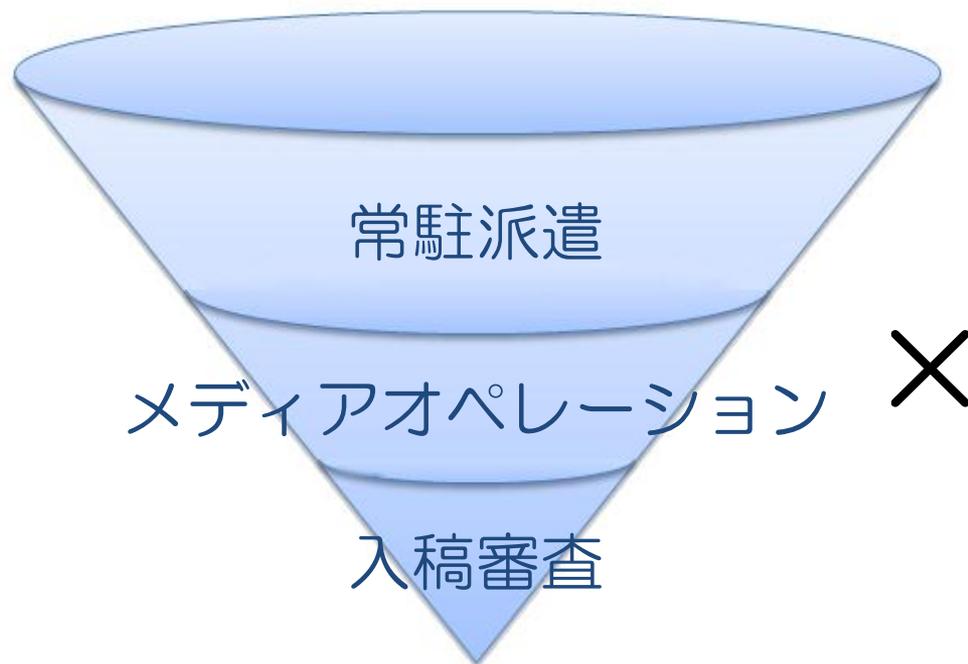
国内インターネット広告市場（媒体費のみ）の推移と予測



成長戦略：アド・プロセス分野

「リソース（人）」と「仕組み（システム）」を提供

- ① 『**広く**』 :運用型広告の広がりに伴い、メディアオペレーション業務全般の委託が増加
- ② 『**深く**』 :システム導入による業務効率化
- ③ 『**強く**』 :常駐も東京圏を中心に数十人規模へ



E-TRIDENT.

テキスト監視システム

ROKA SOLUTION

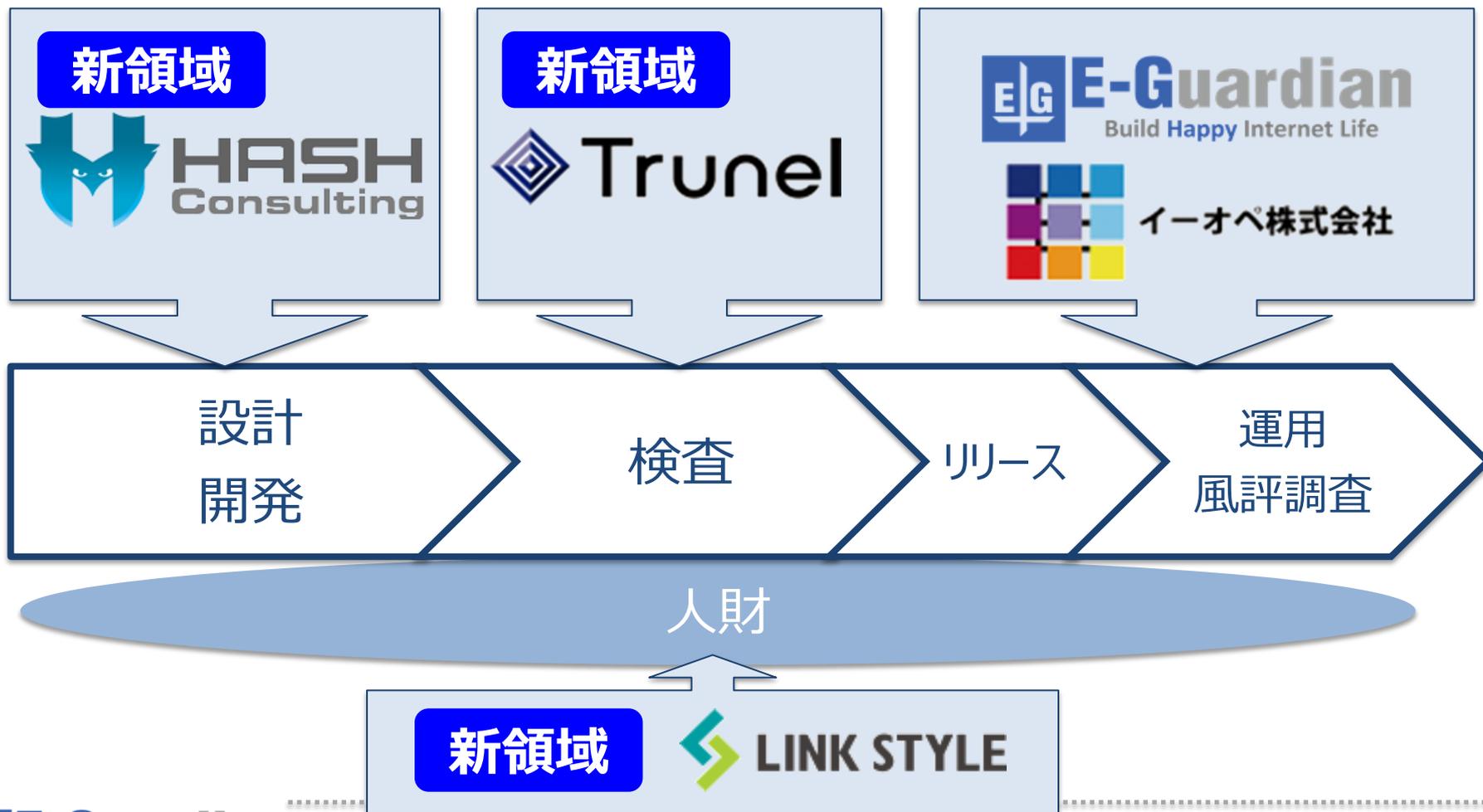
画像自動識別システム

4. 今後の展望



今後の展望

事業領域を広げ、総合ネットセキュリティ会社へ



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、そ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