

|| 企業調査レポート ||

イー・ガーディアン

6050 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 1 月 24 日 (水)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業概要	03
■ 業績動向	04
1. 2017年9月期通期の業績	04
2. 2018年9月期の業績予想	05
■ 成長戦略	06
1. 成長戦略とトピック	06
2. AI活用の進化	07
3. 海外への本格展開	07
■ 株主還元策	08

■ 要約

“We Guard All” を経営理念に、 ネット監視事業最大手から総合ネットセキュリティ企業に進化。 4事業すべてが好調に推移し大幅増収増益

イー・ガーディアン <6050> は、SNS やソーシャルゲームの運営者向けに監視や顧客サポートなどのサービスを提供する総合ネットセキュリティ企業である。1998年にコンテンツプロバイダとして誕生し、インターネット業界の創成期に様々な新事業を手掛けるなかで2005年に掲示板投稿監視事業に一本化し、イー・ガーディアン株式会社に商号変更した。2010年に東証マザーズに上場してからは、ネット監視事業のイーオペ(株)^{※1}、人材派遣業の(株)パワーブレイン^{※2}、デバッグ事業^{※3}のトラネル(株)、HASHコンサルティング(株)^{※4}、(株)アイティエスをグループ化し、事業領域を拡大してきた。現在は関係会社7社、全国5都市(東京、大阪、宮崎、熊本、仙台)及びフィリピンに拠点をもち、1,075名の従業員(うち契約社員845名)を抱える企業グループとなっている。2016年9月に東証1部に昇格した。

※1 イーオペは現在のイー・ガーディアン東北(株)。

※2 パワーブレインは現在のEGヒューマンソリューションズ(株)。

※3 デバッグ(debug)とは、コンピュータプログラムに潜む欠陥を探し出して取り除くこと。

※4 HASHコンサルティングは現在のEGセキュアソリューションズ(株)。

1. 事業概要

主力事業は、ソーシャルサポート事業とゲームサポート事業である。ソーシャルサポート事業は、投稿掲示板やブログ・SNSなどのコミュニティサイトなどを対象に監視・カスタマーサポート、運用、分析といった多種多様な業務を代行する。厳選された人材による監視サービス(有人監視)が基本であるが、その効率を上げるために専門特化した監視ツール(システム監視)も併用される。独自開発されたAI(人工知能)システムにより低コストかつ高品質なサービス提供をする上で武器になっている。

ゲームサポート事業は、オンラインゲームを運営するクライアントに対し、問い合わせ対応を始めとする運営をサポートするとともに、デバッグ等の周辺業務も請け負う。ゲームをリリースする前に行うデバッグ作業からリリース後の問い合わせ対応までをワンストップで提供できる体制を整え、他社との差別化を狙う。両事業を合わせて売上高全体の74.1%を占める。

2. 業績動向

2017年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比32.9%増の5,067百万円、営業利益が同44.3%増の811百万円と大幅な増収増益となった。増収となったのは、全事業が前期比で大幅伸長し、2017年1月に連結子会社化したアイティエスの売上が加算されたことも加わった結果である。利益面では、人件費やオフィス費用などが増加したが、増収効果が上回り、大幅増益となった。

イー・ガーディアン | 2018年1月24日(水)
6050 東証1部 | <https://www.e-guardian.co.jp/ir>

要約

2018年9月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比16.6%増の5,910百万円、営業利益が同13.8%増の923百万円と増収増益を予想する。ソーシャルメディアやソーシャルゲームはこれまで以上の成長が予想され、同社4事業を取り巻く市場環境は良好だ。LINEカスタマーコネクットの公式パートナーとしての本格展開やビットコイン本人認証サービスなど、新たな武器も加わった。通期予想は前期の高い成長率と比べると控え目な数字であるが、前期も期初予想を多く上回る業績で着地したことからすると、2018年9月期もイレギュラーがなければ上振れが期待できる。

3. 成長戦略

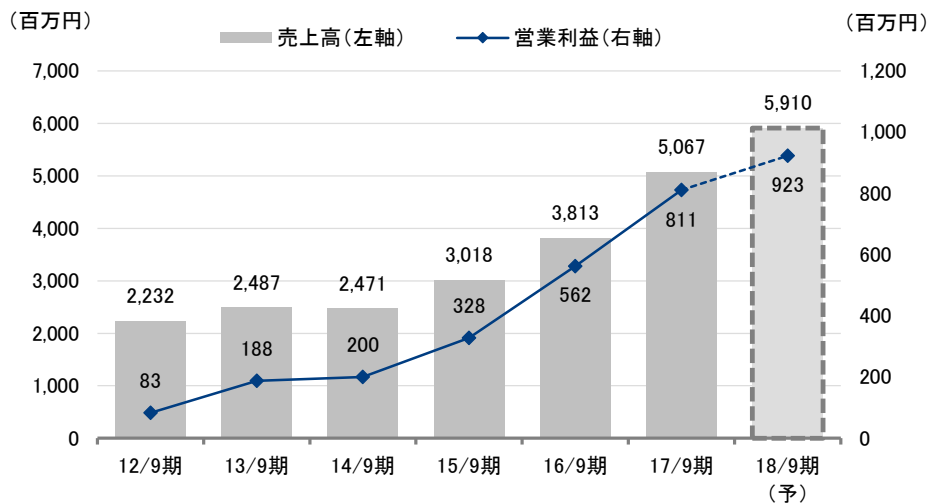
同社は「総合ネットセキュリティ企業」を標榜しており、グループ内のセキュリティ関連サービスのOneStopソリューションの提供を目指している。これまで営業組織は個別サービスごとに編成していたが、今後は1人の営業担当がグループ内のすべてのサービスを営業する体制に変更する。特に既存大手顧客への深耕を強化し、更なる業務量削減や多言語化ニーズに応える追加サービスを提案する。また、AIなどの最新技術も取り入れ効率化し、地方センターや常駐などを組み合わせて高品質なサービスを実現する。

事業別の注目戦略としては、ソーシャルサポート分野での「LINEカスタマーコネク公式パートナーとしてチャットサポート業務に本格展開」、ゲームサポート分野での「韓国系、中国系、台湾系などの海外ゲーム企業の日本進出支援の強化とフィリピン子会社を活用した第3国への進出支援」、アド・プロセス分野の「自社のセンター内で初心者育成し、クライアント業務への輩出」などが挙げられる。

Key Points

- ・主力のゲームサポートとソーシャルサポートで売上高の74.1%を占める
- ・2017年9月期は4事業すべてが好調に推移、アイティエスの連結子会社化もあり、大幅な増収増益
- ・OneStopソリューションの提供体制を整備し既存顧客を深耕。強みのAIはさらに進化

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

■ 会社概要

“We Guard All” を経営理念に、 ネット監視事業最大手から総合ネットセキュリティ企業に進化

1. 会社概要と沿革

同社は、「“We Guard All” すべてのインターネット利用者に、安心・安全を提供します」を経営理念に掲げる、総合ネットセキュリティ企業である。1998年にコンテンツプロバイダ事業を主とするITベンチャー（旧社名：株式会社ホットポット）として誕生した。インターネット業界の創成期に様々な新事業を手掛けるなかで、2005年に掲示板投稿監視事業に一本化し、イー・ガーディアン株式会社に商号変更、その他の事業は売却している。2010年に東証マザーズに上場してからは、ネット監視事業のイーオペを完全子会社化（2012年、現イー・ガーディアン東北）、人材派遣業のパワーブレインを完全子会社化（2014年、現EGヒューマンソリューションズ）、デバッグ事業のトラネルを会社分割（2014年）、HASHコンサルティングを完全子会社化（2015年、現EGセキュアソリューションズ）、デバッグ事業のアイティエスを完全子会社化（2017年）と、M&A及び会社分割を行いながら、事業領域を拡大している。現在は関係会社7社、全国5都市（東京、大阪、宮崎、熊本、仙台）及びフィリピンに拠点を持ち、1,075名の従業員（うち契約社員845名）を抱える企業グループとなっている。クライアント企業は800社以上、常時300社以上が稼働中である。2016年9月に東証1部に昇格した。

主力のゲームサポートとソーシャルサポートで 売上高の74.1%を占める

2. 事業概要

同社は4つの事業から成る。ソーシャルサポート事業とゲームサポート事業が売上では大きく（売上構成の74.1%）、アド・プロセス事業とその他事業は成長性が高いという特徴を持つ。

ソーシャルサポート事業は、投稿掲示板やブログ・SNSなどのコミュニティサイトなどを対象に監視・カスタマーサポート、運用、分析といった多種多様な業務を代行する。厳選された人材による監視サービス（有人監視）が基本であるが、その効率を上げるために専門特化した監視ツール（システム監視）も併用される。独自開発されたAIシステムにより低コストかつ高品質なサービス提供をする上で武器になっている。2017年に開始したLINEカスタマーコネクト関連サービスやビットコインの本人認証サービスもこの事業に含まれる。全社売上の33.7%（2017年9月期通期）を構成する。

ゲームサポート事業は、オンラインゲームを運営するクライアントに対し、問い合わせ対応を始めとする運営をサポートするとともに、デバッグ等の周辺業務もトラネルを中心に展開する。ゲームをリリースする前に行うデバッグ作業からリリース後の問い合わせ対応までをワンストップで提供できる体制を整え、他社との差別化を狙う。全社売上の40.4%（同）を占め、同社最大の事業である。

会社概要

アド・プロセス事業は、広告審査業務を始め、広告枠管理、入稿管理、広告ライティング等の業務を提供する。同社センターでの請負う場合と派遣・常駐する場合がある。全社売上の13.3%（同）である。

上記3事業の事業モデルの特徴は、対応量（件数）に応じた課金体系であり、リーズナブルな料金で専門的なサービスを受けられ、導入までのスピードが速いのも同社の特徴である。

その他事業は、人材派遣業務を行う子会社のEGヒューマンソリューションズ（旧リンクスタイル（株））や、脆弱性診断やセキュリティ対策サービスを展開する子会社のEGセキュアソリューションズ（旧HASHコンサルティング）、デバッグ事業のアイティエスなどの業績などが含まれる。全社売上の12.6%（同）である。

事業別売上高（2017年9月期通期）

（単位：百万円）

	主な事業会社	17/9期	
		実績	構成比
ソーシャルサポート	イー・ガーディアン（株） イー・ガーディアン東北（株）	1,709	33.7%
ゲームサポート	イー・ガーディアン（株） イー・ガーディアン東北（株） トラネル（株）	2,045	40.4%
アド・プロセス	イー・ガーディアン（株） イー・ガーディアン東北（株）	672	13.3%
その他	EGセキュアソリューションズ（株） EGヒューマンソリューションズ（株） リアルレピュテーションリサーチ（株） （株）アイティエス	640	12.6%
合計		5,067	100.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2017年9月期は4事業すべてが好調に推移、 アイティエスの連結子会社化もあり、大幅な増収増益

1. 2017年9月期通期の業績

2017年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比32.9%増の5,067百万円、営業利益が同44.3%増の811百万円、経常利益が同51.5%増の840百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同63.4%増の572百万円と大幅な増収増益となった。

イー・ガーディアン | 2018年1月24日(水)
6050 東証1部 | <https://www.e-guardian.co.jp/ir>

業績動向

増収となったのは、全事業が前期比で大幅伸長した結果である。ソーシャルサポートでは商標権の不正使用監視プロジェクトなどの特需もあり前期比 18.5% の増収、ゲームサポートではゲームアプリのデバッグ業務、運用サポートともに伸長し同 23.3% の増収、アド・プロセスは運用型広告の運用業務の BPO サービスが時流にマッチし同 33.2% の増収、その他では 2017 年 1 月に連結子会社化したアイティエスの売上が加算されたことで同 210.0% の増収となった。

利益面では、人件費やオフィス費用などが増加したが、増収効果が上回り、大幅増益となった。従業員数は 2016 年 9 月末の 820 名から 2017 年 9 月末に 1,075 名 (31.1% 増) となり人件費が増加した。また、東京センターを麻布から新宿に増床・移転、立川センターや子会社トラネルの池袋センターを増床、フィリピンでの子会社設立 (約 70 席) も販管費の増加要因だった。

2017 年 9 月期通期業績

(単位：百万円)

	16/9 期		17/9 期		前期比
	実績	対売上比	実績	対売上比	
売上高	3,813	100.0%	5,067	100.0%	32.9%
売上原価	2,513	65.9%	3,314	65.4%	31.8%
売上総利益	1,300	34.1%	1,753	34.6%	34.8%
販管費	737	19.3%	941	18.6%	27.7%
営業利益	562	14.8%	811	16.0%	44.3%
経常利益	554	14.5%	840	16.6%	51.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	350	9.2%	572	11.3%	63.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2018 年 9 月期通期の業績予想は控え目。大きく上回る可能性あり

2. 2018 年 9 月期の業績予想

2018 年 9 月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比 16.6% 増の 5,910 百万円、営業利益が同 13.8% 増の 923 百万円、経常利益が同 10.2% 増の 926 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 6.7% 増の 611 百万円と増収増益を予想する。

スマートフォンを中心としたソーシャルメディアやソーシャルゲームはこれまで以上の成長が予想され、同社 4 事業を取り巻く市場環境は良好だ。また、ネットを不安やストレスなく使いたいというエンドニーズ、顧客企業の働き方改革による BPO ニーズは高まっており、総合ネットセキュリティ企業である同社の活躍の場も増えていると推察される。

LINE カスタマーコネクットの公式パートナーに選定されチャットサポートの本格展開が開始されたこと、ビットコイン取引所における本人認証サービスが開始されたこと、フィリピンの子会社設立で多言語対応サービスの体制が充実したことなど、新たな武器も加わった。

業績動向

通期予想は前期の高い成長率と比べると控え目な数字である。ソーシャルメディアやソーシャルゲームの新たなコンテンツがヒットするかどうかにより同社の業務量が大きく左右される面があり、業績予想は保守的にならざるを得ない。前期を振り返ると、期初の売上高予想は17.7%成長であったのに対し、実績では32.9%で着地した。営業利益においても期初予想は18.1%成長であったのに対し、実績では44.3%で着地した。2018年9月期もイレギュラーがなければ、期初予想を大きく上回ってくるのが想定される。

2018年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	17/9 期		18/9 期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比
売上高	5,067	100.0%	5,910	100.0%	16.6%
営業利益	811	16.0%	923	15.6%	13.8%
経常利益	840	16.6%	926	15.7%	10.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	572	11.3%	611	10.3%	6.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

OneStop ソリューションの提供体制を整備し既存顧客を深耕。 強みの AI はさらに進化

1. 成長戦略とトピック

同社は「総合ネットセキュリティ企業」を標榜しており、グループ内のセキュリティ関連サービスの OneStop ソリューションの提供を目指している。これまで営業組織は個別サービスごとに編成していたが、今後は1人の営業担当がグループ内のすべてのサービスを営業する体制に変更する。特に既存大手顧客への深耕を強化し、更なる業務量削減や多言語化ニーズに応える追加サービスを提案する。また、AIなどの最新技術も取り入れ効率化し、地方センターや常駐などを組み合わせて高品質なサービスを実現する。

事業別の注目戦略としては、ソーシャルサポート分野での「LINE カスタマーコネクト公式パートナーとしてチャットサポート業務に本格展開」、ゲームサポート分野での「韓国系、中国系、台湾系などの海外ゲーム企業の日本進出支援の強化とフィリピン子会社を活用した第3国への進出支援」、アド・プロセス分野の「自社のセンター内で初心者育成し、クライアント業務への輩出」などが挙げられる。

成長戦略

成長戦略及びトピック

成長戦略及びトピック	
全体	<ul style="list-style-type: none"> ・トータルセキュリティサービスの OneStop ソリューションの提供 ・既存大手顧客への深耕・業務量削減・多言語化のニーズに応えるサービスを提供 ・最新技術と運営ノウハウによる効率化と高品質の実現
ソーシャルサポート	<ul style="list-style-type: none"> ・適切なチャネルでのコミュニケーションによる、多様化への対応 - LINE カスタマーコネクト公式パートナーとしてチャットサポート業務の拡大
ゲームサポート	<ul style="list-style-type: none"> ・日本進出支援の強化と第3国への進出支援 - 韓国系、中国系、台湾系などの海外ゲーム企業のカスタマーサポート拡大 - 日本での運用実績を基にした第3国での多言語サポート（フィリピン子会社の活用）
アド・プロセス	<ul style="list-style-type: none"> ・自社のセンター内で初心者育成し、クライアント業務への輩出 ・安定的な人材供給を実現し、規模の拡大と品質を担保
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・セキュリティの弱い箇所を診断し効果的な対策を支援

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. AI 活用の進化

同社の監視サービスは、人材による監視（有人監視）が基本だが、人的サービスの効率を上げるために専門特化した監視ツール（システム監視）も併用される。

E-Trident は同社が独自開発した AI（人工知能）型自動テキスト投稿監視システムである。常に最新の NG ワードが更新され、AI（人工知能）機能による自己学習で監視の精度が自動的に上がっていく特徴がある。

ROKA SOLUTION は東京大学との共同研究により生まれた AI 型の画像認識システムであり、低コストかつ高品質な画像識別が可能である。ビッグデータ解析や児童パルノ取締まり、模造品検知などの監視を始め、最近ではおすすめアイテム選出など顧客接点での活用など様々な用途で活躍している。

2017年5月にサービス開始された新 AI システム「Kiducoc AI（キヅコウ エーアイ）」は最新の物体検知アルゴリズムを採用し、SNS やインターネット広告などの画像データに含まれる要素を自動解析し、タグ付けすることができる画像内物体検知システムである。画像に「何が写っているか」「どこに写っているか」の分析を得意とするため、特定のターゲットにとって何がトレンドとなっているか、特定のシーンで使用されている商品の傾向等を導き出し、マーケティングデータの収集に役立てることもできる。

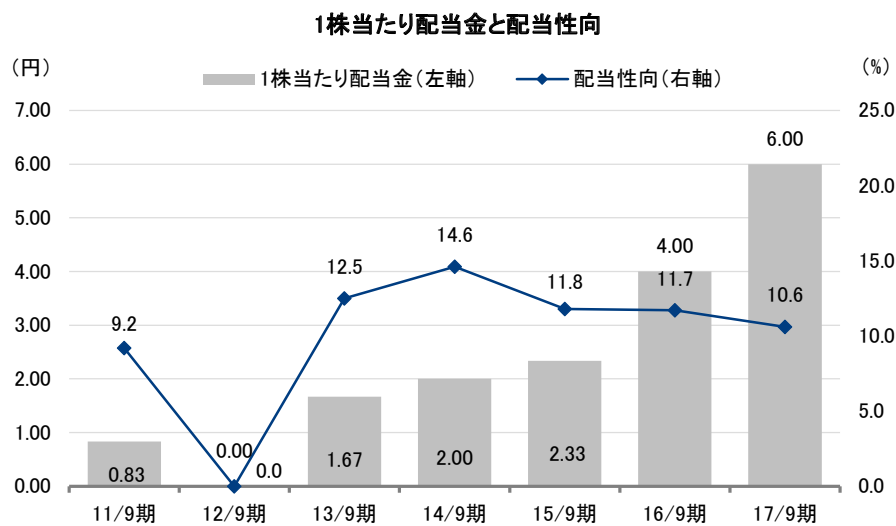
3. 海外への本格展開

同社は、2016年にセコム<9735>グループの(株)TMJとの協業により中国及びフィリピンに提携センターを設立し、現地スタッフによるセンター運営及び海外 BPO 事業を開始した。2017年11月にはフィリピンに現地法人 E-Guardian Philippines Inc. を開設し、営業活動及び投稿監視等の業務を開始した。今後は海外へ進出する日系企業や日本へサービスを提供する外資系企業向けに投稿監視などのネットパトロールや広告 BPO、Web セキュリティ診断サービスやビットコイン取引所に関連するサービスのグローバル展開拠点として本格稼働する。採用は現地スタッフ約70席を確保する予定だ。

■ 株主還元策

2017年9月期は5年連続の増配を達成

同社は、当面成長への投資を優先するために利益の内部留保を基本とし、想定以上の利益を得た場合に配当を行う方針である。過去の実績としては、好調な業績を背景に5年連続配当（増配）を行っている。2017年9月期は配当金が年6円、配当性向は10.6%となった。2018年9月期の配当予想は公表していない。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ