

|| 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 >>>](#)

2017 年 7 月 6 日 (木)

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月期第2四半期の業績	04
2. 2017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. LINE カスタマーコネクト公式パートナーに選定	06
3. ビットコイン本人認証サービスを開始	07
4. 人材確保戦略	08
■ 株主還元策	09

■ 要約

2017年9月期第2四半期は全事業好調により大幅な増収増益

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ネットセキュリティ専門企業である。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。現在は関連会社6社を含め全国の5都市に拠点を持ち、966名の従業員を抱える企業グループである。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77%を占める。

2. 業績動向

2017年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前期比32.8%増の2,415百万円、営業利益が同61.8%増の385百万円と大幅な増収増益となった。4事業すべてが好調に推移した。増収額ではゲームサポートの成長分が大きく、増収率では、アイティエスを連結子会社化したその他が大きかった。利益面では、人員増や東京センターの移転費用などコストアップもあったが、増収効果が上回り大幅増益となった。

2017年9月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比17.7%増の4,489百万円、営業利益が同18.1%増の663百万円と期初の予想を据え置いた。4事業とも、顧客企業・業界の成長は継続しており、ネットセキュリティやBPOのニーズは底堅く、事業環境としては追い風が吹く。通期予想に対する第2四半期時点の進捗率は、売上高で53.8%、営業利益で58.1%と順調であり、同社の計画が達成確実な保守的なものであることからすれば、期首予想を大きく上回ってくるのが想定される。

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

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

3. 成長戦略

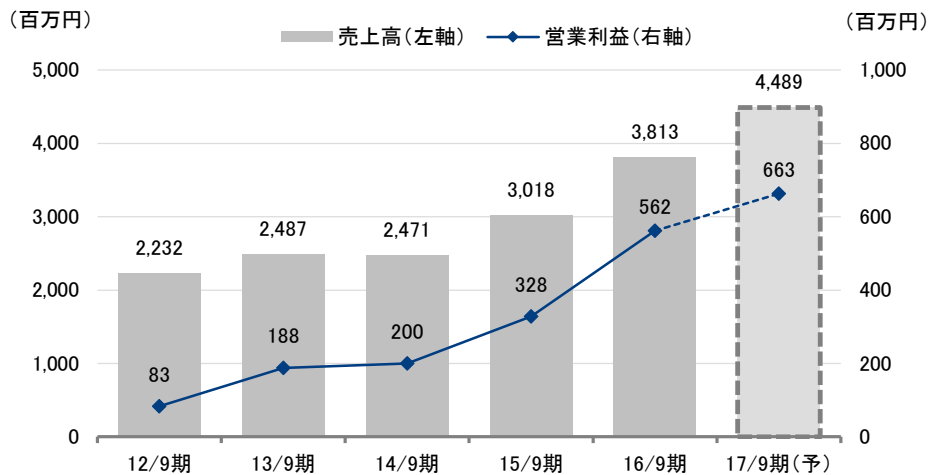
成長戦略は「総合ネットセキュリティ企業」へのステップアップである。新しいトピックとしては、2017年4月にLINE<3938>が展開するAI自動応答やチャットサポート、無料電話などを活用した効率的で円滑なカスタマーサポート「LINEカスタマーコネクト」の販売・運用代理パートナーとして選定された。同社がこれまでに培ったコミュニケーション力やFAQの構築ノウハウ、テキスト読解力などの強みを最大限に生かしたチャットサポートを展開し、電話を中心とした従来のカスタマーサポート市場をチャット中心としたものに変革したい考えだ。

また、2017年1月にはビットコイン口座開設時に本人確認資料の審査を行う「ビットコイン本人認証サービス」を提供開始しており、既にビットステーション(株)が運営する仮想通貨取引所「ビットステーション」での導入が決定している。

Check Point

- ・ 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、2017年1月にハードのデバッグ専門のアイティエスを連結子会社化
- ・ 4事業すべてが好調に推移し、大幅な増収増益
- ・ LINEカスタマーコネクト公式パートナーとして、チャットサポートを強みに従来のコールセンター市場に切り込む

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

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、 2017年1月にデバッグ専門のアイティエスを連結子会社化

1. 会社概要と沿革

同社は、“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”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。現在は関連会社6社、全国5都市（東京、大阪、宮崎、熊本、仙台）に拠点を持ち、966名の従業員（うち契約社員759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77%

2. 事業概要

同社の主力事業は、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。全社売上の35.6%（2017年9月期第2四半期）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。全社売上の41.2%（同）を占め、同社の最大セグメントである。

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。全社売上の13.4%（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。

会社概要

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 9.8% (同) と小さいものの、成長性は高い。

セグメント別売上高 (2017年9月期第2四半期)

(単位:百万円)

	主な事業会社	2017年9月期第2四半期	
		実績	売上比
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)	860	35.6%
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)	995	41.2%
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)	323	13.4%
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	236	9.8%
合計		2,415	100.0%

出所: 決算短信よりフィスコ作成

業績動向

4 事業すべてが好調に推移し、大幅な増収増益

1. 2017年9月期第2四半期の業績

2017年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前期比 32.8% 増の 2,415 百万円、営業利益が同 61.8% 増の 385 百万円、経常利益が同 64.9% 増の 409 百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同 93.9% 増の 276 百万円と大幅な増収増益となった。

売上増は、4 事業すべてが好調に推移した結果である。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年同期比 22.5% 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 26.8% の増収、アド・プロセスは手間の掛かる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 30.5% 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げが加算されたことで同 182.8% の増収となった。

利益面では、従業員数が 2016 年 3 月末の 723 名から 2017 年 3 月末に 966 名 (33.6% 増) となり人件費が比例して増加し、2017 年 3 月には、東京センターを麻布から新宿に移転・増床し移転費用計上などコストアップ要因もあったが、増収効果が上回り大幅増益となった。

業績動向

2017年9月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	2016年9月期第2四半期		2017年9月期第2四半期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前年同期比
売上高	1,818	100.0%	2,415	100.0%	32.8%
売上原価	1,217	66.9%	1,571	65.1%	29.1%
売上総利益	601	33.1%	843	34.9%	40.3%
販管費	363	20.0%	458	19.0%	26.2%
営業利益	238	13.1%	385	16.0%	61.8%
経常利益	248	13.6%	409	16.9%	64.9%
親会社株主に帰属する四半期純利益	142	7.8%	276	11.5%	93.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2017年9月期通期は業績予想を大きく上回る可能性あり

2. 2017年9月期の業績予想

2017年9月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比17.7%増の4,489百万円、営業利益が同18.1%増の663百万円、経常利益が同24.8%増の692百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同32.2%増の463百万円と期初の増収増益予想を据え置いた。

4事業とも、顧客企業・業界の成長は継続しており、ネットセキュリティやBPOのニーズは底堅く、事業環境としては追い風が吹く。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を本格的に展開する準備が整ったことや、ビットコイン本人認証サービスを開始するなど、新サービスも戦力化しつつある。

通期予想に対する第2四半期時点の進捗率は、売上高で53.8%、営業利益で58.1%と順調である。例年下半期の売上高・各利益が上半期を上回ってくる同社業績の特徴からも、今上半期の出来は良好とみて良いだろう。スマホゲームの動向などが読みにくい面もあるため、同社の計画は達成確実な保守的なものであり、期首予想を大きく上回ってくるのが想定される。

2017年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	2016年9月期		2017年9月期			
	実績	対売上比	予想	対売上比	前期比	2Q進捗率
売上高	3,813	100.0%	4,489	100.0%	17.7%	53.8%
営業利益	562	14.7%	663	14.8%	18.1%	58.1%
経常利益	554	14.5%	692	15.4%	24.8%	59.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	350	9.2%	463	10.3%	32.2%	59.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 成長戦略

LINE カスタマーコネク公式パートナーとして、 チャットサポートを強みに従来のコールセンター市場に切り込む

1. 成長戦略とトピック

同社の目指す方向性は「総合ネットセキュリティ企業」である。上場後の M&A を含めたグループ化によりその体制は整備された。顧客企業の「設計・開発」、「検査」、「運用・風評調査」の各プロセスの受託が可能であり、人材ニーズにも対応する。2017年1月からは電子デバイスのデバッグに強いアイティエスが連結化し、デバッグ分野でのメニュー及び顧客基盤が拡大した。グループ7社が顧客情報を共有し、ワンストップサービスを提供することで、他社にはない強みとなっている。直近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参入」、「ビットコイン本人認証サービス開始」、ゲームサポート分野での「中国系、韓国系などの海外ゲーム企業のカスタマーサポート拡大」などが挙げられる。

成長戦略及びトピック

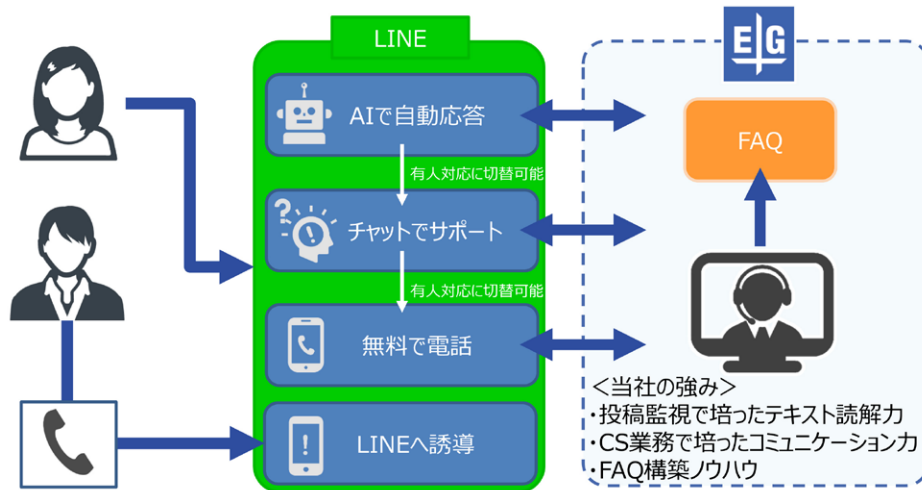
成長戦略およびトピック	
全体	→事業領域を広げ、総合ネットセキュリティ企業へ
ソーシャルサポート	・LINE カスタマーコネク公式パートナーとしてチャットサポート業務に本格参入 ・ビットコイン本人認証サービス開始
ゲームサポート	・中国系、韓国系などの海外ゲーム企業のカスタマーサポート拡大 ・ゲームの脆弱性診断、デバッグ（ハード、ソフト）、カスタマーサポートを一気通貫で受託
アド・プロセス	・広がる運用型広告を対象にインターネット広告業務の BPO サービス提案加速
その他	・電子デバイスのデバッグ事業（アイティエス）と既存事業の相乗効果追求 ・サイバーセキュリティ事業の拡大加速へ ・2017年9月にフィリピン・セブに子会社設立予定

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. LINE カスタマーコネク公式パートナーに選定

同社は、2017年4月にLINEが展開するコミュニケーションアプリLINEを活用した法人向けカスタマーサポートサービス「LINE カスタマーコネク」の販売・運用代理パートナーとして選定され、チャットを活用したカスタマーサポートサービスの提供を開始することを発表した。「LINE カスタマーコネク」はAI自動応答やチャットサポート、無料電話などの効率的で円滑なカスタマーサポートを実現する画期的なインフラである。メールなどのチャネルよりもリアルタイム性が求められることから、同社がこれまでに培ったコミュニケーション力やFAQの構築ノウハウ、テキスト読解力などの強みを最大限に生かせる。このサービスの導入により、ユーザーのストレス軽減と、カスタマーサポートを提供する企業の機会損失や人件費の大幅削減を実現し、電話を中心とした従来のカスタマーサポート市場をチャットを中心としたものに変革したい考えだ。電話を中心としたコールセンター市場は7,000億円を超える巨大市場であり、代替需要だけでも大きなポテンシャルが存在する。

LINE カスタマーコネクットの正式パートナーに



出所：決算説明会資料より掲載

3. ビットコイン本人認証サービスを開始

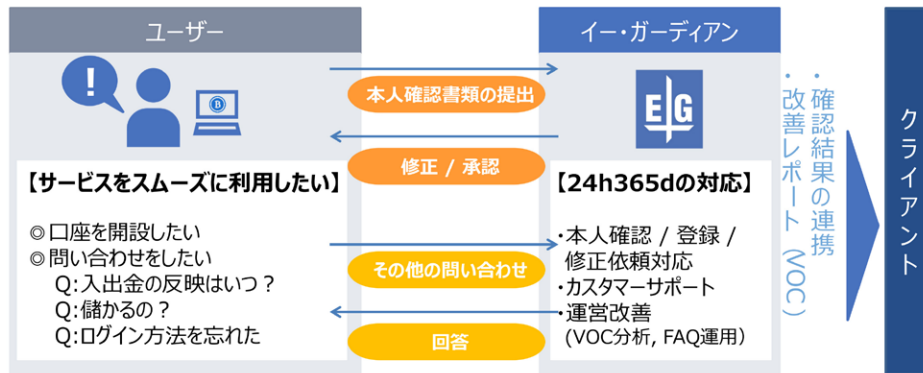
同社は、2017年1月にビットコイン口座開設時に本人確認資料の審査を行う「ビットコイン本人認証サービス」の提供を開始した。同社は既にビットコイン取引所に、カスタマーサポートサービス及び本人認証サービスを提供している実績がある。日本でのサービスとともに、ビットコイン取引の9割を占める中国、フィリピンでも展開を予定する。

仮想通貨の一種であるビットコインは、2016年頃から取引が活発化し、日本国内においても店舗等での導入が加速し、市場は盛り上がりを見せている。大手銀行も独自の仮想通貨の発行に向け動き始めるなど、2017年は「仮想通貨元年」になるとも予測されている。遅れていた法整備も、改正資金決済法の成立・施行により、仮想通貨取引所が登録制となり、口座開設時の本人確認も義務付けられ、公的な決済手段としての基盤が整った。

同社の本人確認審査の後工程である「本人確認・発送追跡」は、TISインテックグループの(株)ネクスウェイと連携してワンストップでサービスを提供する。第1弾として、ビットステーションが運営する仮想通貨取引所「ビットステーション」での導入が決定しており、両社連携して業務削減に取り組む。

成長戦略

ビットコイン本人認証サービス



出所：決算説明会資料より掲載

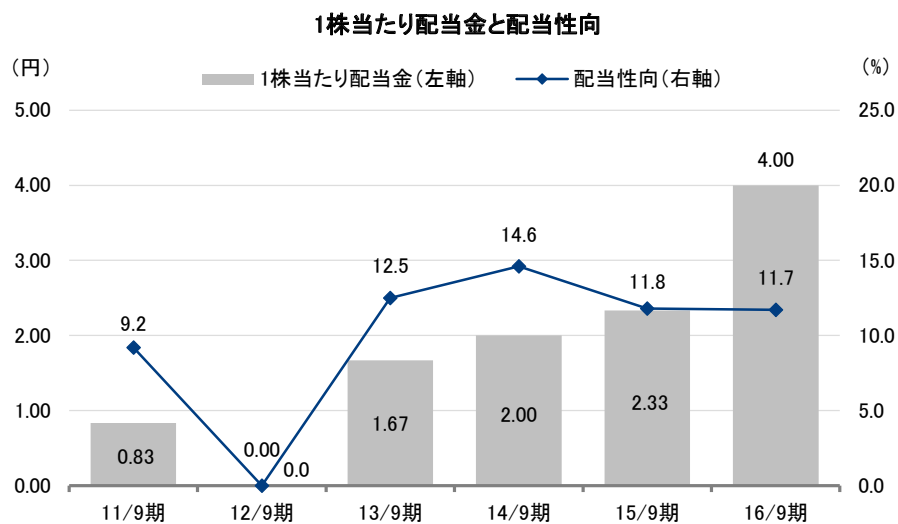
4. 人材確保戦略

同社は、2017年3月時点で966名（うち契約社員759名）の社員が所属し、人材の増加とともに業績も向上してきた。これまでのところ、人材の確保に懸念はない。“ゲーム好き”、“インターネット好き”な候補者を学歴不問で採用し、独自の育成手法で早期に戦力化するのが同社の強みだ。東京センターは麻布から新宿に移転し、そのアクセスの良さから応募も倍増したもようだ。契約社員が多いが半年に1度の正社員登用の機会があり、正社員には短時間勤務制度も用意されている。女性が4割以上という職場であり、今後も働き方改革に取り組む考えだ。

■ 株主還元策

2017年9月期の配当は未定、利益予想どおりの着地なら増配

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。結果として、4年連続配当（増配）を行っており、2016年9月期には配当金が年4円、配当性向は11.7%であった。2017年9月期の配当予想は公表していないが、利益予想どおりの着地となれば、増配となるだろう。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレマー）

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