

|| 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 >>>](#)

2019 年 6 月 5 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	02
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要と沿革	04
2. 事業概要	04
■ 業績動向	07
1. 2019年9月期第2四半期の業績	07
2. 2019年9月期の業績予想	08
■ 成長戦略	09
1. 課題と施策	09
2. リアルタイム AI 動画監視フィルタの共同開発	10
■ 株主還元策	10

■ 要約

2019年9月期通期も増収増益予想。 リアルタイムAI動画監視システムを開発。 フィリピン子会社を拠点に海外市場展開を加速

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)、(株)アイティエス、セキュリティ事業のHASHコンサルティング(株)^{※4}をグループ化し、E-Guardian Philippines Inc.を設立するなど事業領域を拡大し、“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立した。現在は関係会社5社、国内外14都市に20拠点をもち、1,382名の従業員(うち臨時従業員数1,041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 パワーブレインは同社により吸収合併。

※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

売上高の主力はソーシャルサポート業務とゲームサポート業務であり、アド・プロセス業務を加えると全社売上高の約9割(88.8%)を占める。

ソーシャルサポート業務は、投稿掲示板やEC、SNS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うえで武器になっている。従来は監視系の業務が主体だったが、現在はカスタマーサービスの代行や金融系サービスの本人認証サービスなどのカスタマーサポート系業務にシフトしている。

ゲームサポート業務は、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。海外のゲーム会社の日本進出などグローバルな業務が増える傾向にある。アド・プロセス業務は、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。広告関連の業務は、過去労働集約的な面が強かったが、同社独自のAIシステムやRPA(Robotic Process Automation)を活用し生産性が向上している。

要約

2. 業績動向

2019年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比9.9%増の3,216百万円、営業利益が同10.6%増の576百万円、経常利益が同12.5%増の600百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同8.2%増の394百万円と堅調に増収増益となった。

2019年9月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比15.2%増の6,801百万円、営業利益が同11.5%増の1,159百万円、経常利益が同12.4%増の1,179百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.6%増の814百万円と引き続き2ケタの増収増益を計画しており、期初から変更はない。ソーシャルサポート事業においてはeコマースやFinTechの進展が追い風になっている。ゲーム業界は国内ゲーム市場が踊り場を迎え、成長が鈍化する傾向にあるなかで海外のゲーム市場及び海外ゲーム会社は勢いがあり、同社のゲームセグメントでの成長を後押しする存在だ。通期の売上高計画に対する第2四半期進捗率は47.3%（前期実績は49.6%、前々期実績は47.7%）と例年並みである。営業利益に関しては第2四半期進捗率が49.7%（前期実績は50.1%、前々期実績は47.5%）と順調。同社はこれまで下期業績が上期業績を上回ってきたため、国内ゲーム市場が若干弱含みではあるが、大きな波乱がなければ、期初計画の達成は間違いないだろう。

3. 成長戦略

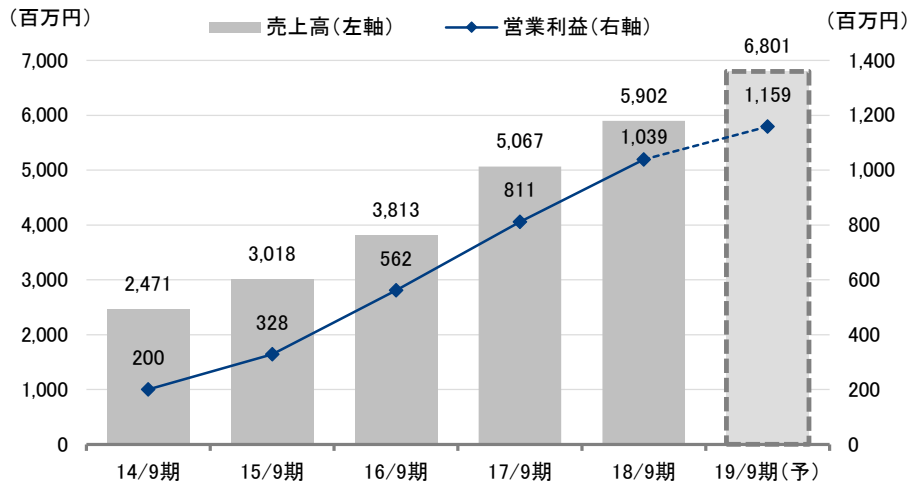
同社では、2019年9月期の計画達成及び将来の成長に向けて、課題と施策を明確にしている。直近の課題としては、事業の柱であるゲームサポート業務の顧客である国内ゲーム会社向けの売上げが不透明な点である。直近は海外ゲーム会社向けの売上高で補い、ゲームサポート業務の売上高は伸びているものの、今後はヒットタイトルの登場などがなければ市場縮小もあり得る。同社では、4つの施策が考案・開発され、既に着手されている。

要約

Key Points

- ・“We Guard All”を経営理念に、ネットセキュリティをワンストップで提供する
- ・ゲーム関連、監視・カスタマーサポート関連、広告関連が3本柱
- ・人とシステムによる低コスト・高品質なサービスが強み
- ・2019年9月期通期も増収増益予想。eコマースやFinTechの進展が成長ドライバー。国内ゲーム市場の先行きに不透明感もある
- ・リアルタイムAI動画監視システムを開発。フィリピン子会社を拠点に海外市場展開を加速

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

“We Guard All” を経営理念に、 ネットセキュリティをワンストップで提供する

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（株））、人材派遣業のパワーブレインを完全子会社化（2014年、旧EGヒューマンソリューションズ（株））、2018年10月に同社に吸収合併）、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、E-Guardian Philippines Inc. を設立するなど事業領域を拡大し、ネットセキュリティ分野をワンストップで提供する“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立した。現在は関係会社5社、国内外14都市に20拠点を持ち、1,382名の従業員（うち臨時従業員数1,041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。

ゲーム関連、監視・カスタマーサポート関連、広告関連が3本柱。 人とシステムによる低コスト・高品質なサービスが強み

2. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポート業務とゲームサポート業務であり、アド・プロセス業務を加えると全社売上高の約9割（88.8%）を占める。

イー・ガーディアン | 2019年6月5日(水)
 6050 東証1部 | <https://www.e-guardian.co.jp/ir>

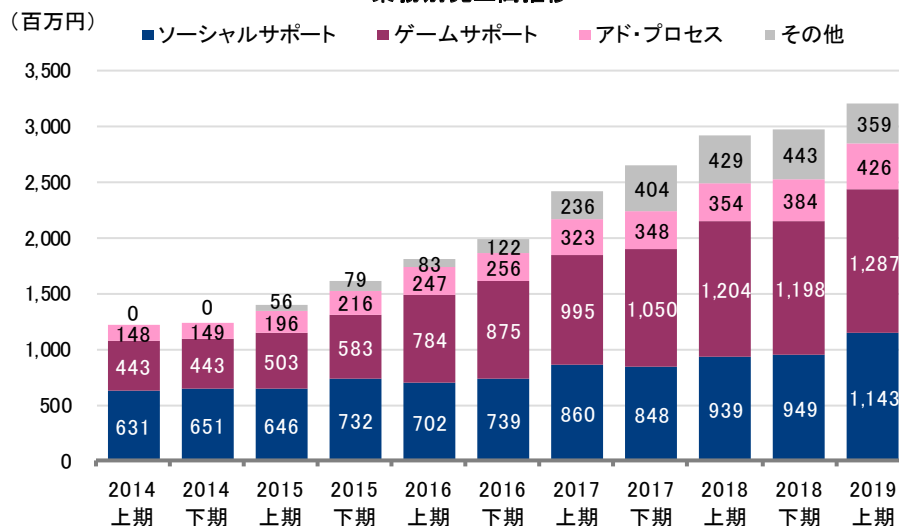
会社概要

セグメント別売上高 (2019年9月期第2四半期)

(単位: 百万円)

主な事業会社	2019年9月期2Q	
	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)	1,143	35.5%
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)	1,287	40.0%
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)	426	13.3%
その他 EGセキュアソリューションズ(株) (株)アイティエス	359	11.2%
合計	3,216	100.0%

出所: 決算短信、会社リリースよりフィスコ作成

業務別売上高推移


出所: 決算短信よりフィスコ作成

(1) ソーシャルサポート事業

ソーシャルサポート事業は、投稿掲示板や EC、SNS 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うえで武器になっている。従来は監視系の業務が主体だったが、現在はカスタマーサービスの代行や金融系サービスの本人認証サービスなどのカスタマーサポート系業務にシフトしている。全社売上の 35.5%（2019年9月期第2四半期）を構成する。前年同期比で 19.9% の成長である。

会社概要

(2) ゲームサポート事業

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。海外のゲーム会社の日本進出などグローバルな業務が増える傾向にある。全社売上の40.0%(2019年9月期第2四半期)を占め、同社最大の事業である。前年同期比で4.1%の成長である。2019年9月期上期に成長が鈍化したのは、国内ゲーム会社からの需要減少が影響している。

(3) アド・プロセス事業

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。同社センターで請負う場合と派遣・常駐する場合がある。広告関連の業務は、過去労働集約的な面が強かったが、同社独自のAIシステムやRPA(Robotic Process Automation)を活用し生産性が向上している。全社売上の13.3%(2019年9月期第2四半期)である。前年同期比で12.2%の成長である。

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。

(4) その他事業

その他事業は、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、ハードウェアの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11.2%(2019年9月期第2四半期)である。前年同期比0.9%増である。

(5) 人とシステムによる低コスト・高品質が強み

同社の業務は人材による監視サービス(有人監視)から始まっており、現在でもその基本は変わっていない。以前からシステム化が行われており、2000年代から、あらかじめ登録しておいたNGワードをハイライト表示する機能などは使われていた。2010年代に入り、人工知能型テキスト監視システム「E-TRIDENT」や人工知能型画像認識システム「ROKA SOLUTION」が併用されるようになると、業務は格段に進歩し、他社ではできない低コスト及び高品質が実現できるようになった。また、2018年からは、自社開発のRPA(Robotic Process Automation)を活用した業務の自動化に本格的に取り組む。特にアド・プロセス分野では、広告代理店・メディア運営企業の働き方改革、労働時間縮小の潮流があり、RPAを活用した業務効率化のニーズが高い。2019年にHmcommと連携し、AI音声認識の活用によりリアルタイムでの動画監視をするシステムを開発し稼働を開始した。

会社概要

同社の強み

人とシステムによる低コスト・高品質の実現

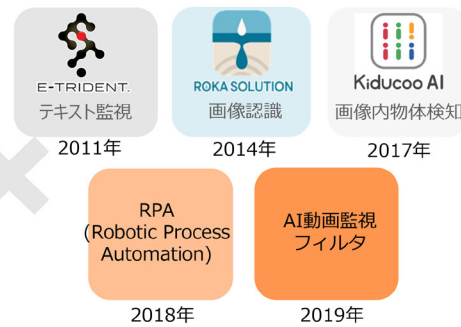
オペレーションの専門ノウハウ

早期からのAI活用



オペレーションセンター

出所：決算説明会資料より掲載



業績動向

2019年9月期第2四半期は全業務で増収。 本社移転費用を吸収し増益確保。CtoC、FinTech 関連の売上好調

1. 2019年9月期第2四半期の業績

2019年9月期第2四半期の連結業績は、売上高が前年同期比9.9%増の3,216百万円、営業利益が同10.6%増の576百万円、経常利益が同12.5%増の600百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同8.2%増の394百万円と堅調に増収増益となった。

売上面では、主力3業務で拡大した。ソーシャルサポート業務では、CtoC及び仮想通貨関連のワンストップサービス（脆弱性診断、本人認証サービス、不正取引の監視など）やモバイル決済関連の受託が伸びた。ゲームサポート業務では中国や韓国を始めとする海外ゲーム会社向けの売上が増加し、国内ゲーム企業向けの売上高の伸び悩みを補った。アド・プロセス業務では広告業界の人手不足により業務フロー構築から運用代行まで依頼が増加した。

利益面では、売上高営業利益率で前期並みの17.9%を維持。2019年1月の本社移転（新本社は港区虎ノ門）の一時的な費用負担もあったが増収効果で吸収した。今期に入っては新センターの開設がなかったなかで、全国及びフィリピンのセンターの稼働率が上がったことが利益率の向上に貢献した。従業員数は前期末の1,316名（2018年9月末）から半年間で1,382名（2019年3月末）に増加。66名増であり採用は順調だ。

業績動向

2019年9月期第2四半期業績

(単位：百万円)

	2018年9月期2Q		2019年9月期2Q		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	2,926	100.0%	3,216	100.0%	9.9%
売上原価	1,894	64.7%	2,088	64.9%	10.2%
売上総利益	1,032	35.3%	1,128	35.1%	9.3%
販管費	511	17.5%	552	17.2%	8.0%
営業利益	520	17.8%	576	17.9%	10.6%
経常利益	533	18.2%	600	18.7%	12.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	364	12.4%	394	12.2%	8.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2019年9月期通期も増収増益予想。eコマースやFinTechの進展が成長ドライバー。国内ゲーム市場の先行きに不透明感もある

2. 2019年9月期の業績予想

2019年9月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比15.2%増の6,801百万円、営業利益が同11.5%増の1,159百万円、経常利益が同12.4%増の1,179百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同10.6%増の814百万円と引き続き2ケタの増収増益を計画しており、期初から変更はない。

同社の事業を取り巻く市場環境は全体として良好だ。ソーシャルサポート事業においてはeコマースやFinTechの進展が追い風になっている。FinTechに関してはスマートフォン決済・仮想通貨などが普及するなかで本人認証サービスやカスタマーサポートが必要不可欠となる。ゲーム業界は国内ゲーム市場が踊り場を迎え、成長が鈍化する傾向にある。ゲームと動画やSNSなどの間で若者の時間の奪い合いが激しくなっているという見解もあれば、たまたま大ヒットタイトルに恵まれていない時期であるという見解もあり、市場の将来性は不透明だ。その中で海外のゲーム市場及び海外ゲーム会社は勢いがあり、同社のゲームセグメントでの成長を後押しする存在だ。インターネット広告市場(アド・プロセス事業)も継続的な成長が続いている。全体として、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。

通期の売上高計画に対する第2四半期進捗率は47.3%(前期実績は49.6%、前々期実績は47.7%)と例年並みである。営業利益に関しては第2四半期進捗率が49.7%(前期実績は50.1%、前々期実績は47.5%)と順調。同社はこれまで下期が上期を上回ってきたため、国内ゲーム市場が若干弱含みではあるが、大きな波乱がなければ、期初計画の達成は間違いないだろう。

業績動向

2019年9月期通期業績予想

(単位：百万円)

	2018年9月期		2019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	5,902	100.0%	6,801	100.0%	15.2%	47.3%
営業利益	1,039	17.6%	1,159	17.0%	11.5%	49.7%
経常利益	1,049	17.8%	1,179	17.3%	12.4%	50.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	736	12.5%	814	12.0%	10.6%	48.4%

出所：決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

リアルタイム AI 動画監視システムを開発。 フィリピン子会社を拠点に海外市場展開を加速

1. 課題と施策

同社では、2019年9月期の計画達成および将来の成長に向けて、課題と施策を明確にしている。直近の課題としては、事業の柱であるゲームサポート業務の顧客である国内ゲーム会社向けの売上が不透明な点である。直近は海外ゲーム会社向けの売上高で補い、ゲームサポート業務の売上高は伸びているものの、今後はヒットタイトルの登場などがなければ市場縮小もありえる。4つの施策が考案・開発され、既に着手されている。施策1は「グループシナジーの拡大」である。一例として、脆弱性診断を得意とする子会社 EG セキュアソリューションやデバッグを行う子会社トラネル等とクロスセルによる既存顧客深耕を行う、新サービスを開発するなどが実行されている。施策2は「AIの活用」である(後述)。施策3は「FinTech領域への展開」である。既に仮想通貨関連では口座開設時の本人認証サービスで実績がある。2019年3月には eKYC 技術を持つ Liquid と連携しオンライン本人認証サービスを開始した。施策4は「多言語対応への注力」である。子会社である EG フィリピンを拠点に脆弱性診断、デバッグ、投稿監視、カスタマーサポートなどの展開を加速する。世界のゲーム市場は日本国内の10倍程度あり市場機会は大きい。

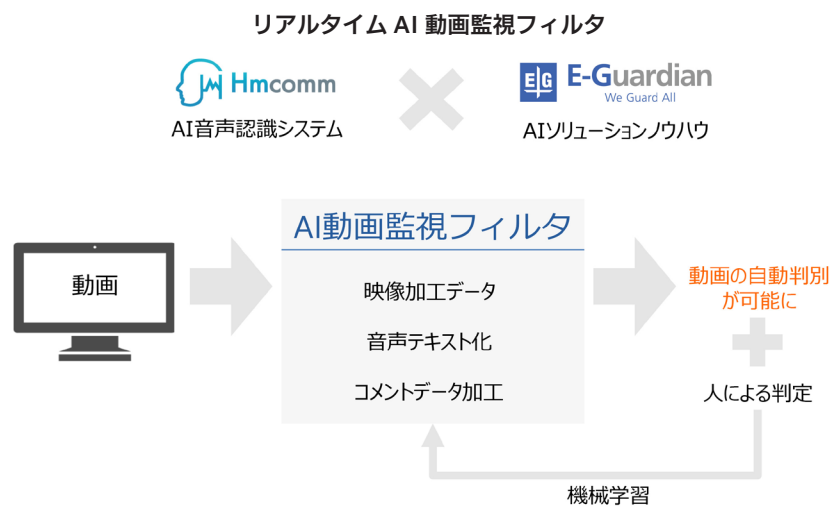
課題及び業績達成のための施策

課題	・国内ゲーム会社向け売上が不透明
施策1	・グループシナジーの拡大・クロスセルによる既存顧客深耕・組織横断による新サービスの開発
施策2	・AIの活用・リアルタイム AI 動画監視フィルタの共同開発
施策3	・FinTech 領域へ展開・仮想通貨サービスの横展開・eKYC (オンライン本人認証) サービスの開始
施策4	・多言語対応への注力・フィリピンを拠点に脆弱性診断、デバッグ、投稿監視、カスタマーサポートなどを展開

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

2. リアルタイム AI 動画監視フィルタの共同開発

2019年4月、同社は Hmcomm と連携しリアルタイム AI 動画監視フィルタを共同開発した。動画サービスや動画投稿アプリ、ライブコマースなどユーザーが気軽に自分で動画を投稿できる配信サービスが存在感を増すなか、著作権侵害などの違法動画投稿が増加しており、ソーシャルメディアのプラットフォーム企業は違法コンテンツ排除の対応に追われている。同システムでは、同社が得意とする画像検知 AI 技術・テキスト認識 AI 技術に加えて、Hmcomm が得意とする AI 音声認識の活用により、リアルタイムでの動画監視を可能にした。



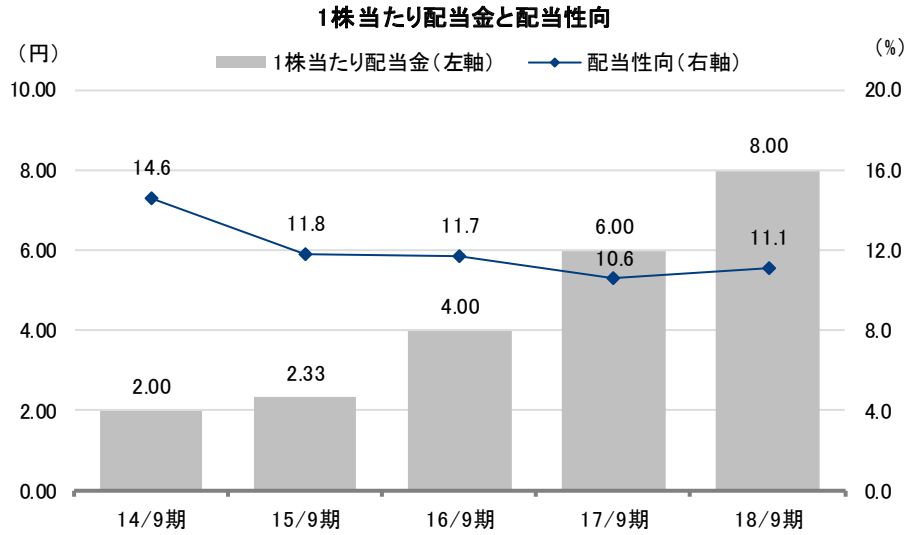
出所：決算説明会資料より掲載

■ 株主還元策

2019年9月期の配当予想は未定。利益予想が実現すれば増配確実

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。実績としては、好調な業績を背景に2013年9月期から2018年9月期まで6年連続増配を行っている。2018年9月期は配当金が年8円（2円増配）、配当性向は11.1%となった。2019年9月期の配当予想は公表していないが、利益予想が実現されれば増配と考えて間違いはないだろう。

株主還元策



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