



高谷 康久 社長

イー・ガーディアン株式会社(6050)



企業情報

市場	東証1部
業種	サービス業
代表者	高谷 康久
所在地	東京都港区虎ノ門1-2-8 虎ノ門琴平タワー8F
決算月	9月
HP	https://www.e-guardian.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
2,071円	10,127,501株	20,974百万円	26.8%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
-	-	84.01円	24.7倍	338.33円	6.1倍

*株価は12/9終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは19年9月期実績。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主帰属利益	EPS	DPS
2016年9月(実)	3,813	562	554	350	35.26	4.00
2017年9月(実)	5,067	811	840	572	56.57	6.00
2018年9月(実)	5,902	1,039	1,049	736	72.05	8.00
2019年9月(実)	6,535	1,167	1,201	840	82.60	9.00
2020年9月(予)	7,400	1,201	1,221	850	84.01	

* 予想は会社予想。単位は百万円、円。

* 2016年7月に1:2の株式分割を実施(EPSは分割を反映)。

イー・ガーディアン株式会社の2019年9月期決算の概要と2020年9月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

今回のポイント

1. 会社概要

2. 2019年9月期決算概要

3. 2020年9月期業績予想

4. 今後の注目点

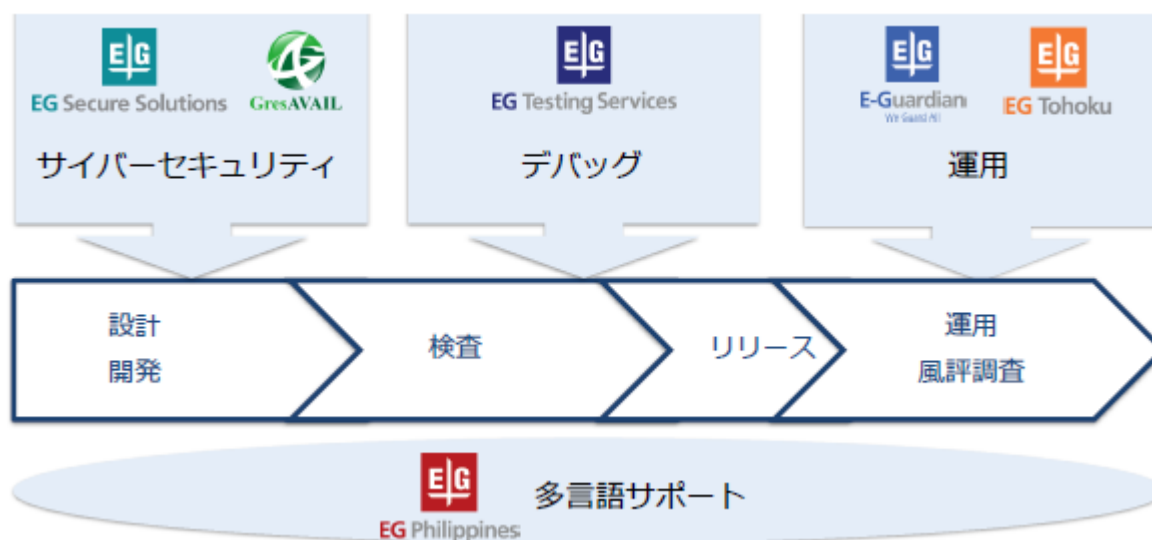
<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

今回のポイント

- 19/9 期は前期比 10.7%の増収、同 12.4%の営業増益。キャッシュレス関連の案件をけん引役にソーシャルサポートが同 28.4%増と大きく伸びる中、ゲームサポートとアド・プロセスが堅調に推移した。利益面では、本社移転費用等による営業費用の増加を吸収して、5年連続で営業最高益を更新した。配当は1円増配の9円を予定(配当性向10.9%)。
- 20/9 期予想は前期比 13.2%の増収、同 2.9%の営業増益。クラウド型セキュリティ製品開発への先行投資、フィリピン現法及び国内拠点の新設・移転等のコストを、ソーシャルサポートを中心にした売上の増加で吸収する。配当は未定。
- 今後は、クロスセルによる顧客深耕で足元を固めつつ、サイバーセキュリティ事業の展開と海外展開の加速で更なる成長を目指す考え。ただ、サイバーセキュリティは成長市場だが競争は激しい。世界のゲーム市場は巨大だが、それだけに知名度を上げ存在感を示す事は容易でない。総合ネットセキュリティ企業として、理念である「We Guard All」の実現に向けた同社の取り組みに注目していきたい。

1. 会社概要

経営理念として「We Guard All」を掲げ、グループでサイバーセキュリティからデバッグ、運用までネットセキュリティのワンストップサービスを提供している。20年以上にわたる運用実績を誇り、国内外8都市に14拠点を展開。顧客数は1,000社超。グループは、投稿監視・カスタマーサポート・広告審査等を手掛ける同社の他、連結子会社5社。サイバーセキュリティ・脆弱性診断等のEGセキュアソリューションズ(株)、クラウド型セキュリティ製品の開発・販売を行う(株)グレスアベイル、Webシステム・IoTのデバッグ(第三者検証)を手掛けるEGテストサービス(株)、投稿監視を中心に展開し、ローコストオペレーションを強みに低単価案件の収益化能力に優れるイー・ガーディアン東北(株)、及びグローバル展開の拠点であるE-Guardian Philippines Inc.。



(同社資料より)

1-1 事業区分と成長戦略

事業は、ソーシャルサポート、ゲームサポート、アド・プロセス、その他の4業務に区分され、いずれも件数に応じた課金体系を採用しており(一部サービスを除く)、高品質なサービスをリーズナブルな価格で提供している。

ソーシャルサポート

ソーシャルネットワークサービス(SNS)やECメディア等のソーシャルメディアへの投稿を監視する投稿監視や問い合わせ対応を24時間365日体制で提供しており、多様なニーズを取り込むべく、風評調査、多言語対応、サイト運用、分析等にサービスの幅を広げている。人による目視監視(ヒューマンリソース)に加え、投稿監視システム「E-Trident」や人工知能型画像認識システム「ROKA SOLUTION」の活用で対応している。低単価案件等には、ローコストオペレーションを強みとするイー・ガーデン東北(株)が対応している。

決済事業者の加盟店審査を代行する「加盟店審査・登録申請サポートサービス」やリアルタイムAI動画監視フィルタの開発等も行っている。

ゲームサポート

ソーシャルアプリやオンラインゲーム等のカスタマーサポート、デバッグを手掛けるEGテストサービス(株)と連携したサービス、更にはフィリピン現地法人E-Guardian Philippines Inc.が海外企業の日本進出支援(ローカライズ、デバッグ、脆弱性診断、運用等)と日本企業の第3国への進出支援を行っている。カスタマーサポートでは、バグ(苦情)、機能の使い方(質問)、更にはゲーム内での不正行為の通報等について、チャットボット(「チャット」と「ロボット」を組み合わせた自動会話プログラム)、メール、電話で対応している。

アド・プロセス

広告審査業務に加え、広告枠管理、入稿管理、広告ライティング、及び広告運用代行等の業務受託を行っており、顧客のもとに常駐して業務を実施する常駐型のサービスも提供している。また、画像内物体検知システム「Kiducoo AI(キヅコウ エーアイ)」を活用し、マーケティング支援及び著作権侵害のパトロール等のサービスも提供している。

その他

Webアプリケーション脆弱性診断を中心に、サイバーセキュリティコンサルティング、顧問サービス、講演・教育、WAF(Web Application Firewall)導入支援等、EGセキュアソリューションズ(株)の事業にかかる収益と、Webシステム・IoTのデバッグ(第三者検証)等、EGテストサービス(株)の事業にかかる収益が計上されている。

1-2 強み — 人とシステムによる低コスト・高品質の実現、リスク高度化とサービス多様化への対応力 —

TVゲーム・携帯ゲームがソーシャルゲーム・クラウドゲームに、電話問い合わせがメール・チャットに、現金決済・クレジットカード決済が電子決済・仮想通貨・Fintechに、それぞれ代わり、SNSやブログ等のソーシャルWebサービスが、CtoC、シェアリングサービス、VR、AR、と多様化している。これに伴い、標的型攻撃、ランサムウェアによる被害、脆弱性対策情報の悪用、インターネットバンキングの不正利用、スマートフォンへの攻撃、個人情報の窃取、更にはサービスの妨害を目的とした攻撃等、リスクも高度化しており、セキュリティ侵害は年々深刻化している。

こうした中、同社は、セキュリティのワンストップサービスを構築し、ネットの安心・安全に必要なものを全て提供している。強みは、「①人とシステムによる低コスト・高品質の実現と②リスク高度化とサービス多様化への対応力」。

①人とシステムによる低コスト・高品質の実現では、人による目視監視(ヒューマンリソース)と、人工知能型テキスト監視システム、人工知能型画像認識システム、画像内物体検知システム、及びRPAによる低コスト・高品質なサービスを24時間・365日提供している。

②リスク高度化とサービス多様化への対応力では、18/9期において、IoTセキュリティコンサルティング、セキュリティ診断サービス、及びスマホ脆弱性診断を導入した。また、仮想通貨の広告パトロール、シェアリングエコノミー本人認証、IoTセキュリティコンサルティング、ゲームコンシェルジュ、e-Sports、インフルエンサーパトロール、ライブコマースパトロール、といった新領域に参入した。

2. 2019年9月期決算概要

2-1 連結業績

	18/9期	構成比	19/9期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	5,902	100.0%	6,535	100.0%	+10.7%	6,801	-3.9%
売上総利益	2,062	34.9%	2,260	34.6%	+9.6%	-	-
販管費	1,023	17.3%	1,092	16.7%	+6.7%	-	-
営業利益	1,039	17.6%	1,167	17.9%	+12.4%	1,159	+0.8%
経常利益	1,049	17.8%	1,201	18.4%	+14.5%	1,179	+1.9%
親会社株主帰属利益	736	12.5%	840	12.9%	+14.2%	814	+3.3%

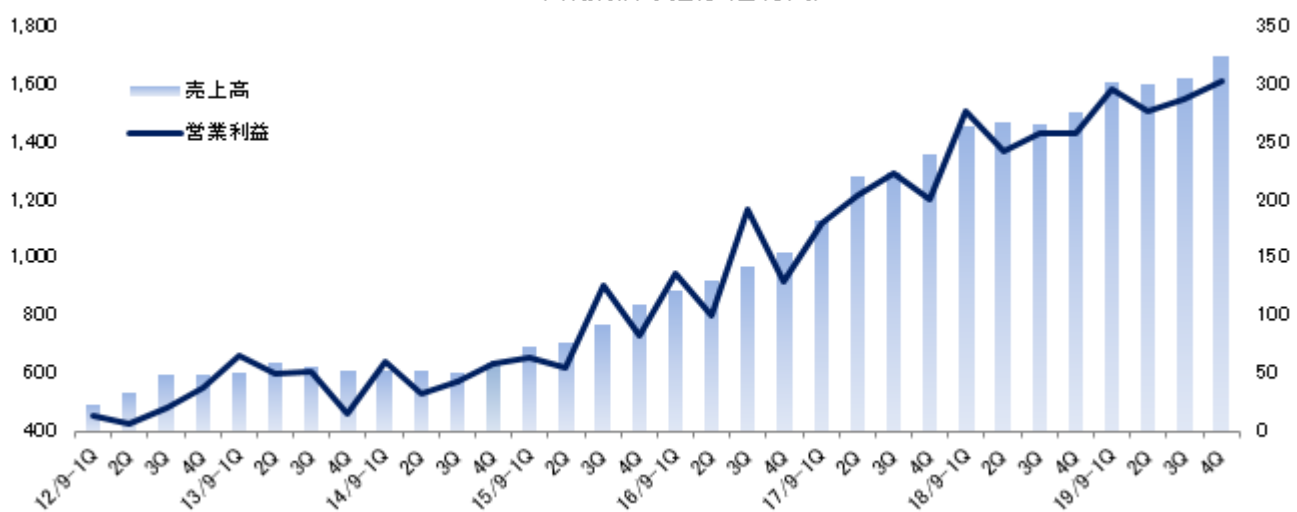
* 単位:百万円

前期比 10.7%の増収、同 12.4%の営業増益

売上高は前期比 10.7%増の 65 億 35 百万円。キャッシュレス関連をけん引役にソーシャルサポートが同 28.4%増と伸び、増収をけん引。この他、ネット広告市場の拡大と人手不足を背景にアド・プロセスが同 5.9%増加した他、海外ゲーム会社の需要取込みでゲームサポートも同 2.1%増と堅調に推移した。

営業利益は同 12.4%増の 11 億 67 百万円。売上構成の変化で売上総利益率が 0.3 ポイント低下した他、本社移転費用も発生したが、売上の増加と販管費の全体の伸びを抑制した事で営業利益率が改善した。補助金収入 28 百万円(前期は 4 百万円)を計上した事等で営業外損益も改善した。

四半期業績の推移(百万円)



2-2 業務別動向

	18/9期	構成比	19/9期	構成比	前期比
ソーシャルサポート	1,925	32.6%	2,472	37.8%	+28.4%
ゲームサポート	2,469	41.8%	2,521	38.6%	+2.1%
アド・プロセス	792	13.4%	839	12.8%	+5.9%
その他	715	12.1%	702	10.7%	-1.8%
売上高合計	5,902	100.0%	6,535	100.0%	+10.7%

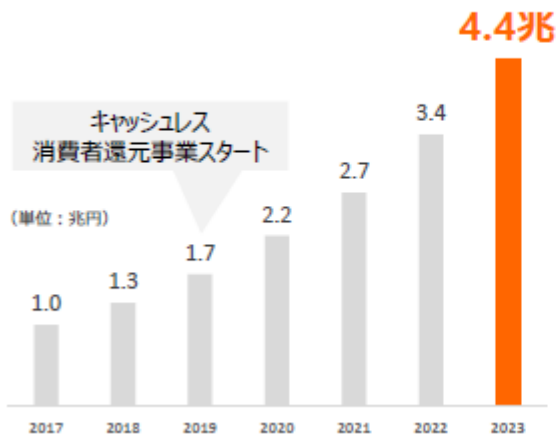
* 単位:百万円

* イー・ガーディアン(株)が人材サービスを提供していたEGヒューマンソリューションズ(株)を吸収合併した事に伴い、前期の当該会社に関わる業務別の業績を組み替えて表示している。

ソーシャルサポート

売上高 24 億 72 百万円(前期比 28.4%増)。仮想通貨向けで培ったノウハウを活かしたキャッシュレス関連への展開が奏功した。キャッシュレス関連とは、クレジットカード等の決済事業者向けに加盟店審査や取引状況の監視運用サポート、補助金申請支援等のサービスを提供する。

国内モバイル決済市場



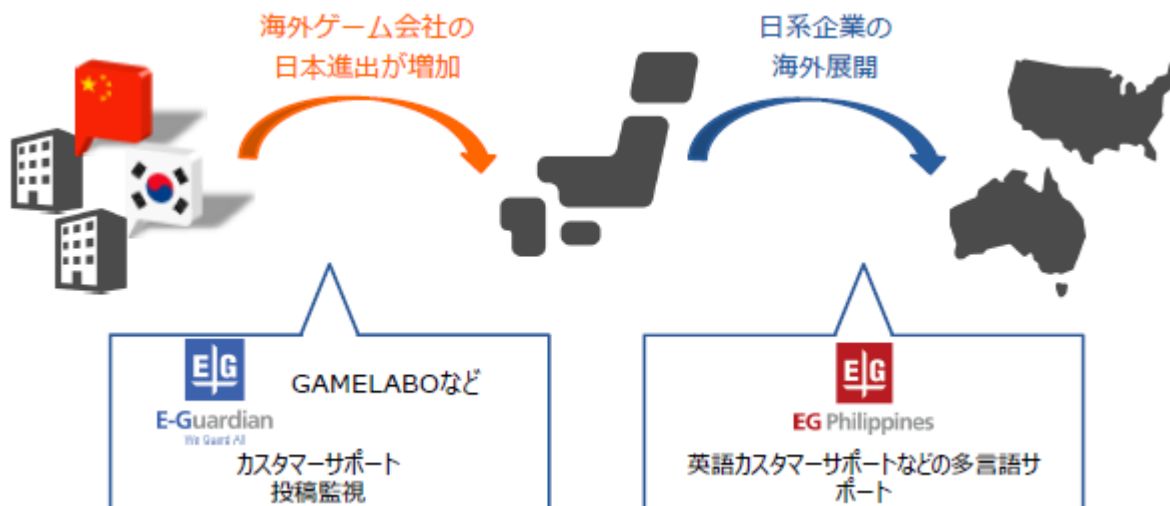
(同社資料より)

キャッシュレス向けサービス



ゲームサポート

売上高 25 億 21 百万円(前期比 2.1%増)。国内ゲーム会社向けが減少したものの、日本市場に参入する中国系及び韓国系海外ゲーム会社向けの多言語カスタマーサポート等、海外ゲーム会社向けの売上が増加した。また、アジア最大級のゲームイベント「2019 China Joy (China Digital Entertainment Expo & Conference)」に出展し、英、日、中(繁簡)、韓、仏の 5 言語を中心としたマルチリンガルなカスタマーサポートの認知度向上にも取り組んだ。



(同社資料より)

アド・プロセス

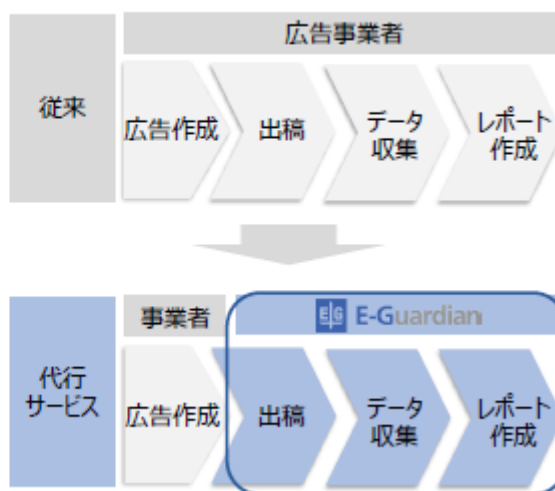
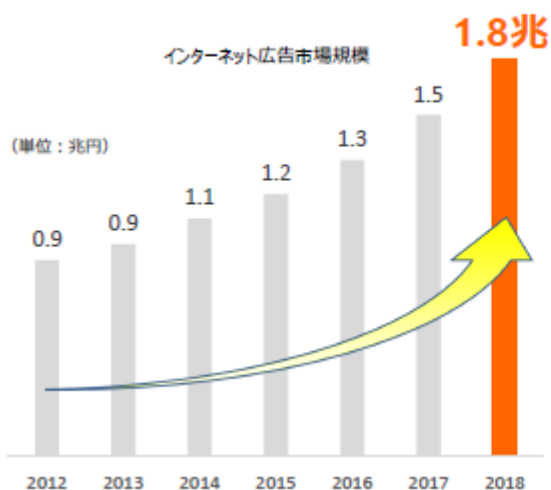
売上高 8 億 39 百万円(前期比 5.9%増)。広告審査業務が堅調に推移する中、ネット広告市場の拡大と人手不足を背景に広告事業者向けのアウトソーシングサービス(広告出稿・データ収集・レポート作成)が伸びた。

BRIDGE REPORT



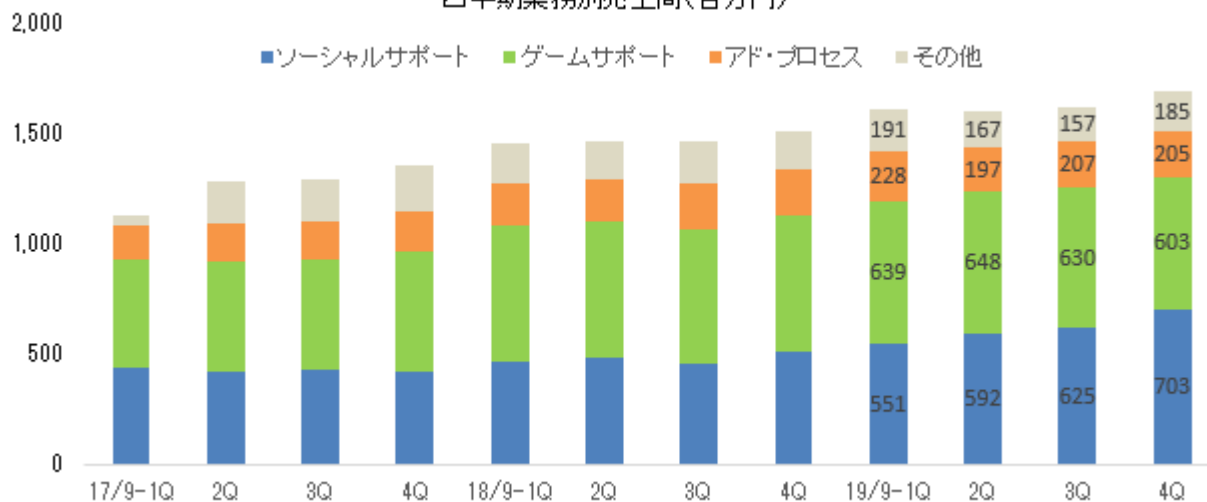
市場が拡大し広告業界は人手不足

広告運用代行サービス



(同社資料より)

四半期業務別売上高(百万円)



2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	18年9月	19年9月		18年9月	19年9月
現預金	2,318	2,744	未払金・未払費用	437	450
売掛金	623	705	未払法人税・未払消費税等	258	327
流動資産	2,993	3,519	賞与・役員株式給付引当金	108	99
有形固定資産	443	462	有利子負債	0	-77
無形固定資産	47	250	負債	933	1,110
投資その他	296	366	純資産	2,848	3,488
固定資産	788	1,079	負債・純資産合計	3,781	4,598

* 単位:百万円

期末総資産は前期末との比較で8億16百万円増の45億98百万円。借方では、現預金の他、(株)グレスアベイルの子会社化に伴うのれんの増加(23百万円→2億円)で無形固定資産が増加した他、本社移転に伴う敷金・保証金等の増加で投資その他が増加した。貸方では、純資産や未払法人税・未払消費税等が増加した。自己資本比率74.5%(前期末75.3%)。

株式会社グレスアベイルの子会社化

2019年8月に、クラウド型セキュリティ製品の開発・販売を行う(株)グレスアベイル(東京都港区、代表取締役 澤井祐史)の第三者割当増資を引き受け、子会社化した。

(株)グレスアベイルの子会社化と共に、EGセキュアソリューションズ(株)代表であり、Webアプリケーションセキュリティの第一人者でもある徳丸浩氏が(株)グレスアベイルの取締役に就任した。同氏の監修の下、セキュリティの最前線の現場での実績に裏打ちされた知見を製品に活かしていく。具体的には、これまでEGセキュアソリューションズ(株)が顧客毎に提供していた知見を、(株)グレスアベイルの開発力で製品として幅広く提供していく。サイバー攻撃の被害を最小化するために効果的なソリューションを広く提供する事でクラウドサービスに対するサイバーセキュリティ分野をリードしていく考え。

尚、(株)グレスアベイルは2015年6月の設立で資本金30百万円(9月決算)。今回、議決権の64.3%(9,000株)を取得した。

キャッシュ・フロー(CF)

	18/9期	19/9期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	797	930	+132	+16.6%
投資キャッシュ・フロー(B)	-226	-238	-12	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	571	691	+120	+21.0%
財務キャッシュ・フロー	-141	-263	-121	-
現金及び現金同等物期末残高	2,318	2,744	+426	+18.4%

* 単位:百万円

税引前利益11億95百万円(前期10億36百万円)、減価償却費68百万円(同60百万円)等で9億30百万円の営業CFを確保した。投資CFは、設備投資(有形固定資産△71百万円、無形固定資産△7百万円)やM&A(△1億80百万円)によるもので、財務CFは、自己株式の取得(△2億75百万円)や配当金の支払い(△82百万円)による。

ROE 推移

	15/9期	16/9期	17/9期	18/9期	19/9期
ROE	15.90%	23.32%	29.15%	28.91%	26.80%
売上高当期純利益率	6.37%	9.19%	11.31%	12.47%	12.86%
総資産回転率	1.85回	1.82回	1.83回	1.69回	1.56回
レバレッジ	1.35倍	1.40倍	1.41倍	1.37倍	1.34倍

* ROE = 売上高当期純利益率 × 総資産回転率 × レバレッジ

* 算出に際して必要となる総資産及び自己資本は期中平残(前期末残高と当期末残高の平均)。

3. 2020年9月期業績予想

3-1 連結業績

	19/9期 実績	構成比	20/9期 予想	構成比	前期比
売上高	6,535	100.0%	7,400	100.0%	+13.2%
営業利益	1,167	17.9%	1,201	16.2%	+2.9%
経常利益	1,201	18.4%	1,221	16.5%	+1.6%
親会社株主帰属利益	840	12.9%	850	11.5%	+1.2%

前期比 13.2%の増収、同 2.9%の営業増益

売上高は前期比 13.2%増の 74 億円。クロスセルによる既存顧客の深耕に取り組む考えで、ソーシャルサポートを中心に全ての業務で売上の増加が見込まれる。ゲームサポートでは、アジアのゲーム会社へのアプローチを強化する考えで、引き続き海外ゲーム会社向けの伸びが見込まれる。加えて、前期は精彩を欠いた国内ゲーム会社が足元で回復基調にある。アド・プロセスはネット広告市場の拡大と人手不足が追い風となる中、広告人材育成プロジェクトに取り組む。

営業利益は同 2.9%増の 12 億 1 百万円。

クラウド型セキュリティ既製品の開発、フィリピン現法のコールセンター増床、及び国内拠点の新設・移転等の先行投資が負担になる。

3-2 サイバーセキュリティ領域での先行投資と既存事業の強化

20/9 期は投稿監視及びカスタマーサポートの継続的な成長による収益貢献を見込む一方で、総合ネットセキュリティ企業としての更なる飛躍を目指し、サイバーセキュリティ領域での先行投資を実施すると共に既存事業の強化に取り組む。

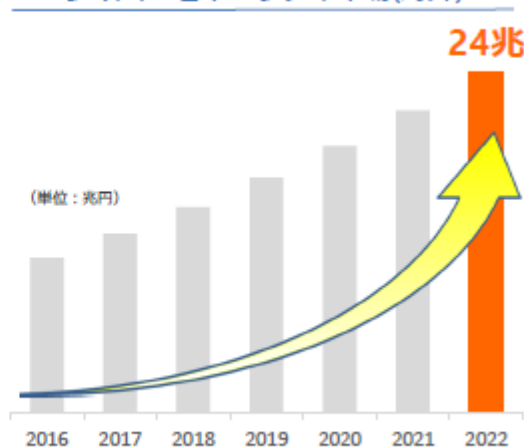
サイバーセキュリティ領域での先行投資：クラウド型セキュリティ既製品の開発

国内外でサイバーセキュリティ市場が拡大しており、調査会社によると、国内市場は 2016 年の 2,416 億円から 2022 年には 4,100 億円に拡大する見込み。海外市場については、2022 年に 24 兆円に拡大するとみている。ただ、企業個々では優勝劣敗があり、勝者になるためにはオリジナルの製品・サービスが必要と言うのが同社の考え。

サイバーセキュリティ市場(国内)



サイバーセキュリティ市場(海外)



出所：ITRの「サイバー・セキュリティサービス市場動向2018」 出所：サイバーセキュリティマーケット：グローバルフォークキャスト2022

(同社資料より)

同社グループは日本初のクラウドセキュリティサービスの展開により拡大する需要を取り込んでいく考え。具体的には、脆弱性診断・コンサル、言い換えると、アプリケーションのセキュリティホール対策を行う EG セキュアソリューションズ(株)とクラウドサービスで情報システムの安全を守る(株)グレスアベイルの知見・技術・サービスを一体化したサイバーセキュリティソリューションを、イー・ガーディアン(株)のブランド力・販売力を活かして幅広く展開していく。新製品は2019年年内の発売を予定しており、サイバー攻撃の被害を最小化するために効果的なソリューションを広く提供する事でクラウドサービスによるサイバーセキュリティ分野をリードしていく考え。



(同社資料より)

既存事業の強化

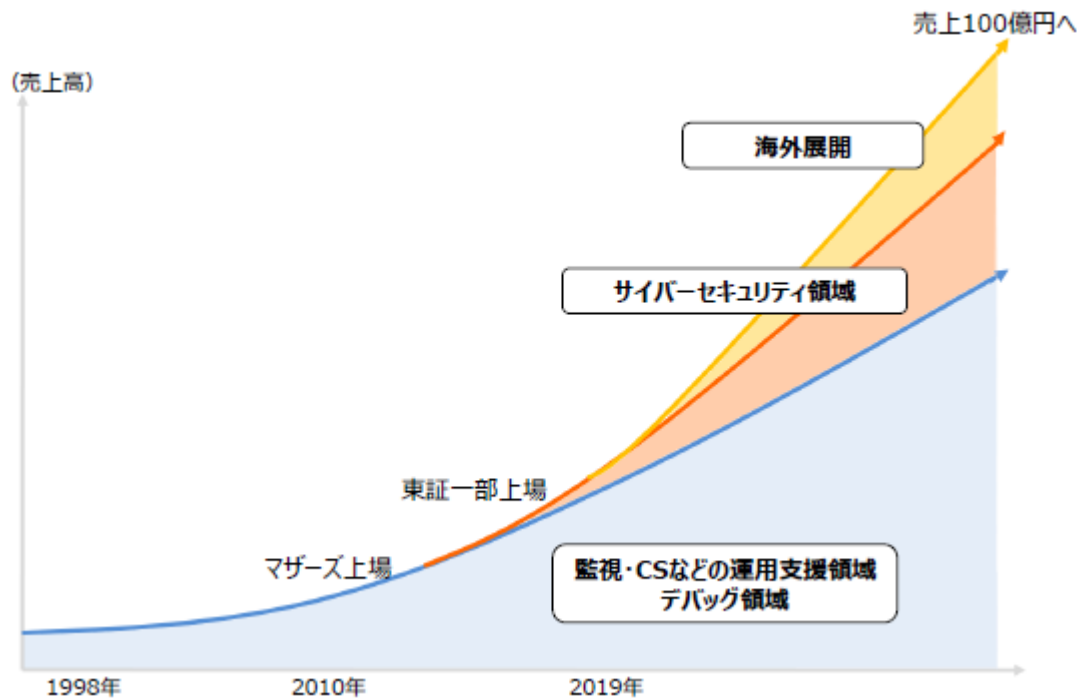
現状は、一顧客に対して、カスタマーサポート、サイバーセキュリティ、デバッグといった単一のサービスを提供するにとどまっているが、提案営業によるクロスセルを強化して既存顧客を深耕していく。ゲームサポートにおいては、E-Guardian Philippinesの多言語サポートを強みにアジアのゲーム会社向けアプローチを強化する。認知度向上に向け、海外展示会への出展を積極化すると共に、2020年4月を目処にコールセンターを200席規模で増床する予定。一方、アド・プロセスでは、広告人材プロジェクトに力を入れる。これまでアド・プロセスでは、受注後に人材を採用し、研修・OJTを経て業務に就かせていたが、人材育成プロジェクトでは、先ず人材を育成し受注能力を高める事で受注につなげていく。



(同社資料より)

3-3 今後の展望

10年前の同社サービスの対象領域は SNS やブログ等のソーシャルメディアだったが、今では、ソーシャルゲーム、Fintech、ネット広告、C2C、IoT、EC へとサービス領域が広がっている。今後は、これら既存事業を基盤に、サイバーセキュリティ領域や海外へ事業展開を進める事で売上高 100 億円企業を目指していく。



(同社資料より)

4. 今後の注目点

同社は、インターネットの安心・安全を守るためにサービス開発に力を入れ、投稿監視から、カスタマーサポート、デバッグ、サイバーセキュリティまでワンストップでサービスが提供できる体制を整えた。同社のサービスは応用範囲が広く、インターネットサービスが、C2C、仮想通貨、キャッシュレスへと広がりを見せる中で、新たな需要の取込みにも成功している。また、人的サポートだけでなく、AI や RPA を独自開発し、「人とシステム」によるハイブリッドのソリューション開発にも力を入れ、成果をあげている。

今後は、クロスセルによる顧客深耕で足元を固めつつ、サイバーセキュリティ事業の展開と海外展開の加速で更なる成長を目指す考え。ただ、サイバーセキュリティは成長市場だが競争は激しい。世界のゲーム市場は巨大だが、それだけに知名度を上げ存在感を示す事は容易でない。総合ネットセキュリティ企業として、理念である「We Guard All」の実現に向けた同社の取り組みに注目していきたい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	7名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2018年12月26日)

基本的な考え方

当社は、コーポレート・ガバナンスの基本的な目的を企業価値の安定的な増大と株主重視の立場に立って経営の健全性の確保と透明性を高めることであると認識しております。そのために、財務の健全性を追求すること、タイムリーディスクロージャーに対応した開示体制を構築すること、取締役及び独立性の高い社外取締役が経営の最高意思決定機関として法令に定める重要事項の決定機能及び各取締役の業務執行に対しての監督責任を果たすことを経営の最重要方針としております。また、コーポレート・ガバナンスの効果を上げるため、内部統制システム及び管理部門の強化を推進し、徹底したコンプライアンス重視の意識の強化とその定着を全社的に推進してまいります。

また、当社は、以下の5点をコーポレート・ガバナンスの基本方針として掲げております。

- ・全ての株主に対して実質的な平等性を確保するとともに、株主の権利の確保と適切な権利行使に資するための環境整備を行います。
- ・株主をはじめとする全てのステークホルダーとの適切な協働を実践するため、ステークホルダーの権利・立場や企業倫理を尊重する企業風土の醸成に努めます。
- ・法令に基づく開示以外にも、株主をはじめとするステークホルダーにとって重要と判断される情報(非財務情報も含む)を、様々な手段により積極的に開示を行います。
- ・取締役会は、取締役の職務執行に対する独立性の高い監督体制を構築し、経営の健全性の確保と透明性の高い経営の実現に取り組みます。
- ・最高財務責任者を中心とするIR体制を整備し、株主や投資家との対話の場を設けます。

<実施しない主な原則とその理由>

【補充原則 4-1-2 中期経営計画】

当社では、激しく変化するインターネットビジネス分野において、中期的な業績予測を掲げることは、必ずしもステークホルダーの適切な判断に資するものではないとの立場から、数値目標をコミットメントする中期経営計画は公表しておりませんが、経営陣は中期経営計画を定めるとともに、その進捗状況の確認、分析を行っております。取締役会は、その中期経営計画を決議するとともに、進捗状況や分析結果について報告を受け、監視、監督をすることとしております。

<開示している主な原則>

【原則 1-4 政策保有株式】

当社は、事業戦略、取引関係などを総合的に勘案し、中長期的な観点から当社グループの企業価値の向上に資することを確認したうえで上場株式を新規保有し、また、継続保有する場合は毎年判断することとしております。その議決権行使は、中長期的な視点で企業価値向上につながるか、または当社の株式保有の意義が損なわれないかを判断基準として行うこととしております。なお、現在、当社は政策保有に係る株式は保有しておりません。

【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社では、最高財務責任者である管理部担当役員が、IR 担当部署である管理部を統括し、営業部広報担当者とも連携して、IR 活動を行うこととしております。

株主や投資家に対しては、個別面談に加えて、経営トップが出席する決算説明会を半期に1回、個人投資家向け会社説明会を年に1回、それぞれ行っております。これら資料は Web サイトにも公開し、積極的に情報開示を行うこととしております。なお、株主との対話においては、インサイダー情報の漏洩防止に留意しております。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2019 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(イー・ガーディアン:6050)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jpでご覧になれます。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ アンケート回答で
ポイント獲得

Web上でブリッジレポートのアンケートに回答頂くと、各種商品に交換可能なポイントがレポート毎に獲得できます。

[>> 詳細はこちらから](#)