



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	東証プライム市場
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	
2,026円	10,033,192株	20,327百万円	29.7%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
26.00	1.3%	150.76円	13.4倍	646.13円	3.1倍

*株価は5/26終値。各数値は2023年9月期第2四半期決算短信より。ROE、BPSは前期末実績。

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
2019年9月(実)	6,535	1,167	1,201	824	81.01	9.00
2020年9月(実)	7,785	1,285	1,326	889	87.82	10.00
2021年9月(実)	9,933	1,968	2,040	1,086	107.44	14.00
2022年9月(実)	11,752	2,272	2,314	1,689	168.38	24.00
2023年9月(予)	12,850	2,195	2,220	1,500	150.76	26.00

* 予想は会社予想。単位:百万円、円。

イー・ガーディアン(株)の2023年9月期上期決算の概要と2023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. 2023年9月期上期決算概要](#)

[3. 2023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>](#)

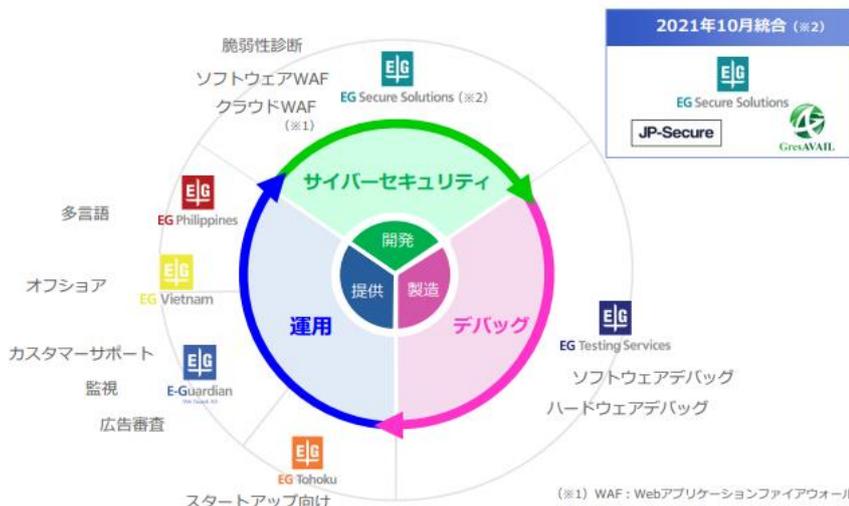
今回のポイント

- 23/9期上期の売上高は前年同期比 7.1%増の 61.48 億円、営業利益は同 20.5%減の 9.40 億円。セグメント別では、ゲームサポートは引き続き苦戦。一方、アド・プロセスの前年同期比 20.6%増を筆頭に、サイバーセキュリティは同 17.5%増、ソーシャルサポートが同 8.6%増、その他についても同 7.8%増と売上高については堅調な業績推移となっている。
- 上期決算と同時に通期予想の修正を発表。23/9期の売上高は前期比 9.3%増の 128.50 億円、営業利益は同 3.4%減の 21.95 億円を計画。1月に開設した博多センターの新設費用と、一部大型案件の低収益化が影響し、前年同期比で上期は減益での着地となった。博多センターの新設費用の計上は終了しており、低収益案件は収益改善が進んでいるものの、上期着地を踏まえて主に各利益面の予測を引き下げた。
- 生成 AI「ChatGPT」を搭載した社内向けツールを段階的に展開していく他、生成 AI とソーシャルサポートツールの連携検討を開始していることを決算説明会の中で表明している。「ChatGPT」の活用については、様々な企業が足元で積極的に取り組みを加速している。同社についても生産性効率化、サービス改良などに繋がっていく可能性があるため、今後の続報に期待したい。なお、通期予想の修正を行ったが、あくまで最低ラインという情報を出している他、同時に自社株買いについても発表しており、目先は嫌気売りに押されるだろうが、早晚株価は落ち着きを取り戻すと弊社では予想している。

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、上流から下流までの、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、国内外に拠点を展開。顧客数は1,000社を超える。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分野において WAF・脆弱性診断等を提供する EG セキュアソリューションズ(株)、Web システム・IoT のデバッグ(第三者検証)を手掛ける EG テスティング 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.、E-Guardian Vietnam Co.,Ltd。

インターネットサービスを上流から下流まで支える セキュリティのワンストップサービス



(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、サイバーセキュリティ、その他の5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EG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・ガーディアン東北(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

ゲームの開発から運用までをワンストップでサポートしている。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、プロモーション、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、更にはフィリピン現地法人E-Guardian Philippines Inc.やベトナム現地法人のE-Guardian Vietnam Co.,Ltd.が海外企業の日本進出支援(ローカライズ、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。

サイバーセキュリティ

EGセキュアソリューションズ(株)が提供する、ウェブアプリケーション等の脆弱性診断(脆弱性検査)や各種サイバーセキュリティに関するコンサル・支援、クラウドセキュリティやサイバー攻撃対策に関するソリューション、WAF「SiteGuard(サイトガード)シリーズ」によるWebサイトの脆弱性を悪用した攻撃を防御するソリューション等の収益が計上されている。朝日新聞やサイバーエージェント、バルミュータ等をはじめとして多くの企業にサービス提供を行っている。

その他

EG テスティングサービス(株)による Web システム・IoT のデバッグ(第三者検証)等の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、2017 年以降 M&A によりサイバーセキュリティ領域へ進出。既存の投稿監視やカスタマーサポートだけでなく、脆弱性診断や WAF、セキュリティコンサル等、ニーズが高まるサイバーセキュリティ領域のサービスを拡充し、一気通貫したサービス提供を可能にしている。

1-3 ESG の取り組み

Environment(環境)の観点からは、自社開発 AI による事業効率化(「E-Trident」による投稿監視の自動判定、「hinagata」によるメールの工数削減等)により、環境負荷の低減や書類の電子化(ペーパーレス化)、資源の有効活用に取り組んでいる。

Social(社会)の観点からは、インターネットセキュリティ事業を通じて貢献する他、働く環境づくりにも注力。具体的には、短時間勤務制度、時差出勤、在宅勤務など様々な働き方を取り入れる他、残業削減や誕生日休暇などの制度を導入することで労働環境の整備やワークライフバランスに取り組んでいる。また、若手社員の抜擢人事などにも積極的。

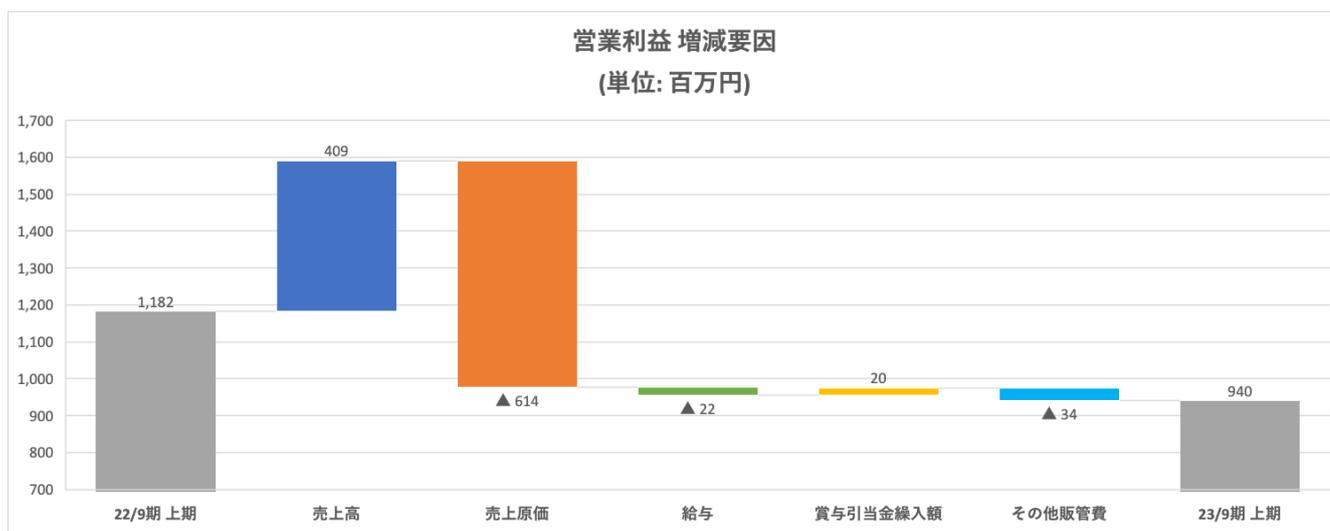
Governance(企業統治)については、任意の指名委員会および報酬委員会を設置している他、社外取締役の構成比 50%、社内取締役の任期を 1 年とするなど、客観性・透明性の確保に努めている。また、株主の権利・平等性の確保という観点から株式の持ち合いも行っていない。

2. 2023年9月期上期決算概要

2-1 連結業績

	22/9 期上期	構成比	23/9 期上期	構成比	前年同期比
売上高	5,739	100.0%	6,148	100.0%	+7.1%
売上総利益	1,914	33.4%	1,708	27.8%	-10.8%
販管費	732	12.8%	768	12.5%	+5.0%
営業利益	1,182	20.6%	940	15.3%	-20.5%
経常利益	1,234	21.5%	961	15.6%	-22.2%
親会社株主帰属利益	965	16.8%	653	10.6%	-32.3%

* 単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

*費用項目の▲は費用の増加を示す。

前年同期比 7.1%の増収、同 20.5%の営業減益

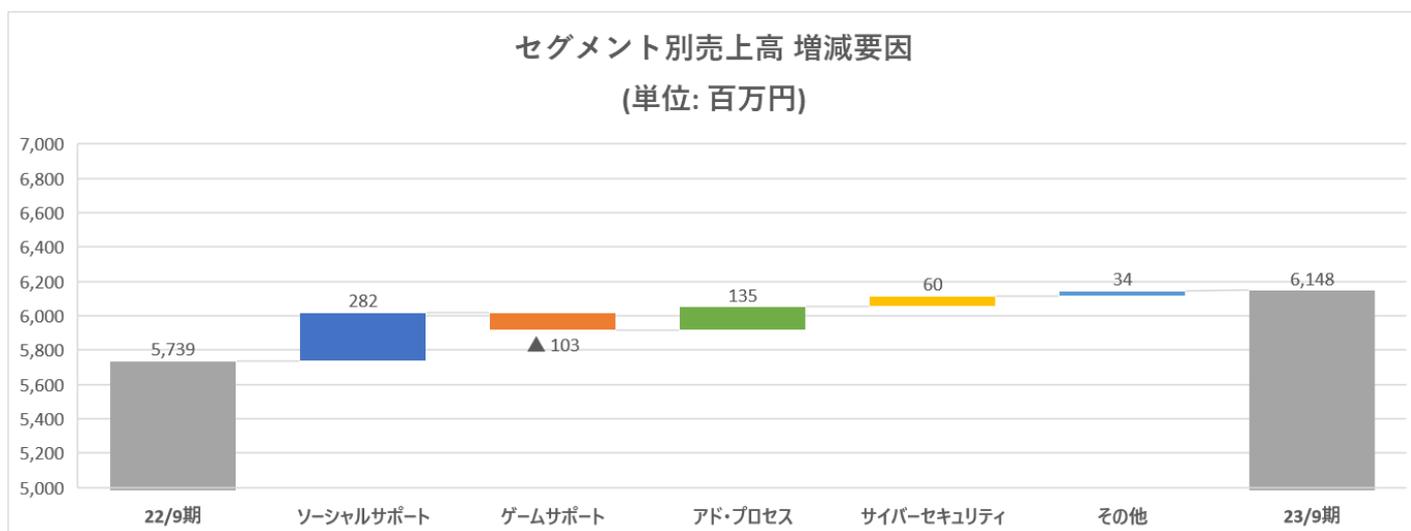
売上高は前年同期比 7.1%増の 61.48 億円。セグメント別では、ゲームサポートは引き続き苦戦。一方、アド・プロセスの前年同期比 20.6%増を筆頭に、サイバーセキュリティは同 17.5%増、ソーシャルサポートが同 8.6%増、その他についても同 7.8%増と売上高については堅調な業績推移となっている。

営業利益は同 20.5%減の 9.40 億円。増収効果はあったものの、新規開設した博多センターの新設費用の一部と、一部大型案件の低収益化の影響があり、前年同期比で大幅な減益で着地。なお、博多センターの新設費用の計上は終了しており、低収益案件は収益改善が進んでいる。

2-2 業務別動向

	22/9 期上期	構成比	23/9 期上期	構成比	前年同期比
ソーシャルサポート	3,254	56.7%	3,536	57.5%	8.6%
ゲームサポート	1,045	18.2%	942	15.3%	-9.8%
アド・プロセス	655	11.4%	790	12.9%	20.6%
サイバーセキュリティ	344	6.0%	404	6.6%	17.5%
その他	440	7.7%	474	7.7%	7.8%
売上高合計	5,739	100.0%	6,148	100.0%	7.1%

* 単位:百万円。



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

ソーシャルサポート

売上高 35.36 億円(前年同期比 8.6%増)。コロナ禍で定着した EC サイトのカスタマーサポート、Fintech の盛り上がり为背景としたキャッシュレス化の広がり及び本人認証の厳格化に伴い、eKYC サービスが拡大した。また、DX 推進事業を手掛ける Fabeee 社と連携し、企業の DX 推進からカスタマーサポートの運用まで一気通貫でサポートする体制を整備した。

ゲームサポート

売上高 9.42 億円(前年同期比 9.8%減)。海外ゲーム会社のローカライズ業務が大幅に伸長したものの、大型のヒットタイトルに恵まれなかった国内ゲーム市場の鈍化が影響し、減収となった。ただし、次に出てくるヒットタイトルのサポートを獲得できるような様々な提案を行ってニーズを取り込むアプローチを継続している。

アド・プロセス

売上高 7.90 億円(前年同期比 20.6%増)。官公庁案件を受注し着実に遂行した実績や、蓄積したノウハウ・ナレッジにより広告審査案件の受注が順調に推移した。また、広告審査代行の需要増加に迅速に対応するために、新たに博多センターを開設。専門人材の育成にも注力し、拡大するデジタル広告市場からの需要に安定してサービス提供ができるよう、体制を強化している。

サイバーセキュリティ

売上高 4.04 億円(前年同期比 17.5%増)。脆弱性診断では、3 月決算の企業顧客を中心とした需要増を着実に取込み、グループのリソースを組み合わせることで、多くの需要・要望にワンストップで応えられるシナジーを生み出し、これを強みに既存顧客への深耕営業や新規開拓により順調に売上を拡大している。さらに、提供するソフトウェア型 WAF に、海外からのアクセスを手軽に制御できる国別フィルタ機能を追加搭載し、対応 OS も拡充したサービスも新たに開始した。

その他

売上高 4.74 億円(前期比 7.8%増)。完全子会社である EG テスティングサービス社が、長年のノウハウと信頼実績を強みとして、既存顧客への深耕営業や新規開拓を着実に進めた。

BRIDGE REPORT



2-3 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	22年9月	23年3月		22年9月	23年3月
現預金	4,951	5,031	未払金・未払費用	793	840
売掛金	1,414	1,656	未払法人税・未払消費税等	566	470
流動資産	6,510	6,943	賞与・役員株式給付引当金	245	220
有形固定資産	602	622	有利子負債	-	-
無形固定資産	674	611	負債	1,931	1,843
投資その他	626	554	純資産	6,482	6,889
固定資産	1,903	1,788	負債・純資産合計	8,414	8,732

* 単位:百万円



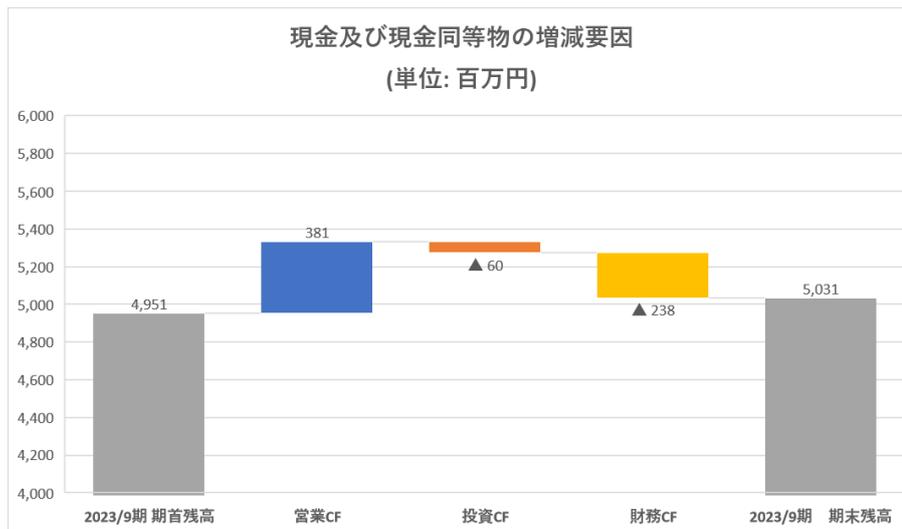
*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

期末の流動資産は前期末との比較で4.33億円増の69.43億円。現預金や売掛金の増加などがあり、流動資産は増加。無形固定資産、投資その他の資産の減少を主な理由として、固定資産は減少した。純資産については四半期純利益が増加したことで、前期末との比較で4.06億円増の68.89億円になった。なお、自己資本比率は78.9%(前期末77.0%)。

キャッシュ・フロー(CF)

	22/9 期上期	23/9 期上期	前年同期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	651	381	-270	-41.4%
投資キャッシュ・フロー(B)	-239	-60	180	-
フリー・キャッシュ・フロー(A+B)	411	321	-90	-21.9%
財務キャッシュ・フロー	-138	-238	-100	-
現金及び現金同等物期末残高	3,970	5,031	+1,061	+26.7%

* 単位:百万円



*株式会社インベストメントブリッジが開示資料を基に作成。

税金等調整前四半期純利益 9.61 億円(前年同期 12.23 億円)、減価償却費 0.47 億円(同 0.49 億円)、売上債権 2.42 億円(同 1.91 億円)等で 3.81 億円の営業 CF を確保した。投資 CF のマイナス幅が縮小したものの、営業CF自体が縮小した結果、フリーCF はやや減少した。なお、財務 CF は主に配当金の支払い等が背景。

3. 2023年9月期業績予想

3-1 連結業績

	22/9 期 実績	構成比	23/9 期 予想	構成比	前期比
売上高	11,752	100.0%	12,850	100.0%	9.3%
営業利益	2,272	19.3%	2,195	17.1%	-3.4%
経常利益	2,314	19.7%	2,220	17.3%	-4.1%
親会社株主帰属利益	1,689	14.4%	1,500	11.7%	-11.2%

* 単位: 百万円

前期比 9.3%の増収、同 3.4%の営業減益予想

上期決算と同時に通期予想の修正を発表。売上高は前期比 9.3%増の 128.50 億円、営業利益は同 3.4%減の 21.95 億円を計画。1月に開設した博多センターの新設費用と、一部大型案件の低収益化が影響し、前年同期比で上期は減益での着地となった。博多センターの新設費用の計上は終了しており、低収益案件は収益改善が進んでいるものの、上期着地を踏まえて主に各利益面の予測を引き下げた。ただし、会社側はあくまで修正後の数値は、あくまで最低ラインとしている。今期のポイントとしては、特にサイバーセキュリティ事業の売上拡大を目指すことに軸を置く。投稿監視の企業イメージがいまだに根強いが、サイバーセキュリティ事業においては、2022年9月にはクラウド型 WAF の提供を開始し、サービスラインナップの拡充を図っている。総合ネットセキュリティ企業としてのさらなる飛躍を目指し、ブランディングをはじめ戦略的投資を行うことで、認知度を高め営業・採用の強化に繋げる方針だ。

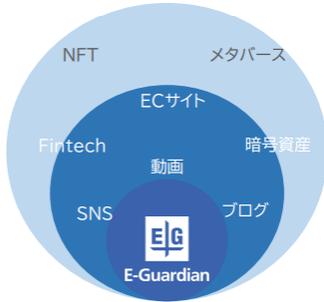
ソーシャルサポート 通期戦略

近年急成長しているソーシャルメディアにおいて、監視・カスタマーサポートだけでなく、運用や分析といった多種多様な新サービスの展開や既存顧客への深耕営業に注力。その結果 EC、キャッシュレス決済等が伸長。今後もメタバース、NFT、DX、自動運転、ギガスクール、マッチング等、インターネット市場が広がる中、全方位営業戦略で臨む。

ソーシャルサポート



成長するインターネット市場へ
強みを活かしたサービスを提供



ノウハウを活かした高品質なサービスを成長市場へ提供。

3月の経産省の通達により本人認証の強化が必須。eKYC案件の営業を強化。

(同社資料より)

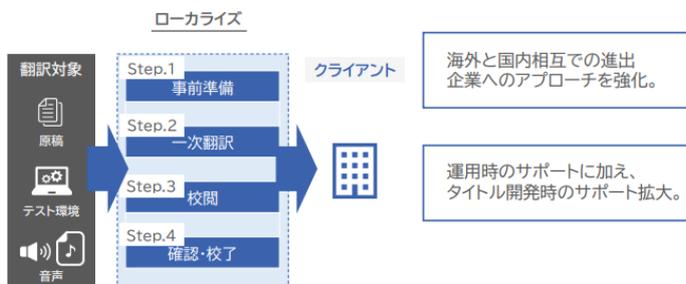
ゲームサポート 通期戦略

世界のモバイルゲーム市場は9兆円超と見込まれており、人口減少なども背景に先行きが相対的にやや暗い国内市場ではなく、中華圏を中心に海外営業を強化する方針を継続する。具体的には、国内ゲーム会社の海外進出や海外ゲーム会社の日本進出サポート案件を狙う。また、サービスラインナップの拡充という面からはゲームに特化した人気のチャットツール「Discord」のサポート体制を構築済みである他、ゲームレイティングサービスも海外からの問合せが順調に増加しており需要を積極的に取り込んでいく。

ゲームサポート



海外案件獲得への注力を継続
ユーザエンゲージメントの向上を幅広くサポートし案件増を狙う



海外と国内相互での進出企業へのアプローチを強化。

運用時のサポートに加え、タイトル開発時のサポート拡大。

(同社資料より)

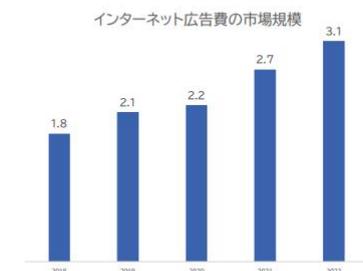
アド・プロセス 通期戦略

既存の広告市場が縮小する反面、インターネット広告市場は増加傾向が続く公算であり、足元及び先行きも含めて市場環境は非常に好調。市場環境の拡大と法規制強化等により、広告審査・広告関連 BPO 業務ともに需要増加を見込む。

アド・プロセス



インターネット広告市場の持続的成長と
法改正・規制強化を追い風に案件増加を見込む



コロナ後の経済回復でインターネット広告市場は復調傾向。

市場拡大と規制強化等により広告審査・広告関連BPO業務ともに需要増加を見込む。

(同社資料より)

サイバーセキュリティ 通期戦略

WAF「SiteGuard」シリーズにクラウド型の製品「SiteGuard Cloud Edition」を22年9月期にリリースした。サイバーセキュリティのノウハウがないライトな層も取り込み、新規顧客獲得を目指すことに貢献する見込み。

また、経産省が公表したガイドラインにより、ECサイトのセキュリティ対策強化に対応するため、脆弱性診断とWAFのパッケージプランを提供。脆弱性診断からSOC(Security Operation Center)まで豊富なラインナップで、企業のニーズの高まりを着実に取り込んでいく方針。

サイバーセキュリティ



好調な脆弱性診断を軸に、WAFの販売を強化



ECサイトセキュリティ対策強化に対応するためパッケージプランを提供。

WAFは追加機能を搭載。販売パートナーと連携を強化。

(同社資料より)

4. 今後の注目点

生成AI「ChatGPT」を搭載した社内向けツールを段階的に展開していく他、生成AIとソーシャルサポートツールの連携検討を開始していることを決算説明会の中で表明している。「ChatGPT」の活用については、様々な企業が足元で積極的に取り組みを加速している。同社についても生産性効率化、サービス改良などに繋がっていく可能性があるため、今後の続報に期待したい。なお、通期予想の修正を行ったが、あくまで最低ラインという情報を出している他、同時に自社株買いについても発表しており、目先は嫌気売りに押されるだろうが、早晚株価は落ち着きを取り戻すと弊社では予想している。

22年10月1日付で一般社団法人「Metaverse Japan (メタバースジャパン)」に加入したことを発表したが、ソーシャルサポート事業の引き合い増加につながるか引き続き注目したいところ。

生成系AI



ChatGPTを搭載した社内ツールを開発 生成系AIとソーシャルサポートツールの連携検討を開始



生成系AI



hinagata

Template Management System



ChatGPT搭載の社内向けツールを段階的に展開。

生成系AIでサービス改良。高品質で高効率なサポートを提供。

<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	6名、うち社外3名

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2023年3月10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する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。

【補充原則 2-4① 中核人材の登用等における多様性の確保】

当社は、中核人材の登用等に際し、人種・国籍・性別等による区別を行わず、個々の能力や実績を重視した人物本位の登用を行っております。また、当社は、管理者育成研修の実施や、昇進基準の整備、育児休暇等の社内整備を行うことで、中核人材の多様性の確保に努めております。女性の中核人材への登用に関しましては、女性活躍推進法に基づく行動計画を作成しており、管理職に占める女性割合を30%以上とすることを目標としております。なお、2022年9月末時点の当該女性割合は27%となっております。中途採用・外国人の中核人材への登用に関しましては、属性ごとに数値目標を設定しておりませんが、中長期的な企業価値の向上の観点から策定を検討してまいります。

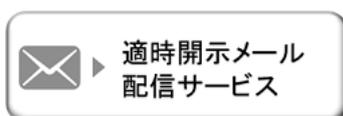
【原則 5-1 株主との建設的な対話に関する方針】

当社では、最高財務責任者である総務部担当役員が、IR 担当部署である総務部を統括し、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回行っております。加えてこれらの動画配信及び資料の公開を Web サイト上にて実施し、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、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、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。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても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、当社に帰属します。なお、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) Investment Bridge Co., Ltd. All Rights Reserved.

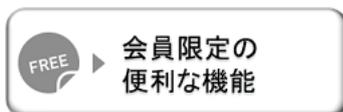
ブリッジレポート(イー・ガーディアン:6050)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/でご覧になれます。



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。

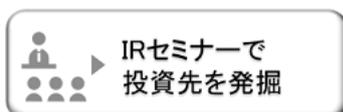
[>> ご登録はこちらから](#)



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](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)