



2026年5月22日

各 位

会 社 名 イー・ガーディアン株式会社
代表者名 代表取締役社長 高谷 康久
(コード：6050 東証プライム)
問合せ先 常務取締役 佐藤 伸
(TEL. 03-6205-8859)

株式会社アウトソーシングコミュニケーションズの株式取得（完全子会社化）に向けた 株式譲渡契約締結に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、以下のとおり、株式会社アウトソーシングコミュニケーションズ（以下OSCOM社）の株式を取得し、完全子会社化することを目的とした株式譲渡契約（以下本件契約）を締結することを決議いたしましたので、お知らせいたします。なお、本株式取得はコンタクトセンター事業（以下「対象事業」）のみを対象としており、対象事業を除いたその他の事業をBREXAグループ内へ承継した後に実施する株式取得を予定しております。

記

1. 株式取得の理由

当社は「We Guard All」を経営理念に投稿監視・カスタマーサポート・デバッグ・サイバーセキュリティなどの業務を一気通貫で担う「総合ネットセキュリティ企業」です。

当社は、これまで蓄積してきた膨大な運用データやオペレーションノウハウにAIを掛け合わせ、さらに高度な知識と経験を有する「人」の付加価値を掛け合わせた次世代型モデル「AI-BPO」を構築しています。この「AI-BPO」を、既存の事業領域である風評調査や投稿監視、カスタマーサポートなどのビジネスプロセスに実装することに加えて、バックオフィス、セキュリティ/ネットワーク管理、セールス/マーケティングなどの領域に拡大することにより、当社は労働集約型ビジネスからの脱却を図るとともに、全ての企業が自社の価値創造に専念できる世界を創出することをビジョンに掲げています。そのビジョンを実現する戦略的布石の第一歩として、この度OSCOM社をグループに迎え入れ、アウトバウンドコールという新たな武器を手に入れることといたしました。

国内のコンタクトセンター市場規模は約1兆円規模と推計されていますが、慢性的な人手不足やインサイドセールスの普及を背景に成長が続く一方、従来の人海戦術に依存したアウトバウンド領域は、競争が激化しております。また、欧米ではAIによる初期アプローチの自動化が広く受け入れられ、インサイドセールスの効率化が実現しつつありますが、日本市場においては「機械的な音声や自動応答に対する心理的な抵抗感」という国内特有の障壁により、AI導入が著しく遅れています。

日本市場においてAIを活用したアウトバウンドコールが普及しないのは、「AIによるアウトバウンドコール」自体が受け入れられていないのではなく、「AIを活用できる領域と人が対応すべき領域を見極め、両者をシームレスに連携させる高度なオペレーション基盤が確立されていないこと」が大きな要因であると考えており、当社はこの課題を最大のビジネスチャンスと捉え、独自のアプローチで市場を開拓してまいります。

この領域において、当社が培ってきた『膨大な対話データ』と『AI技術的知見』に、OSCOM社が持つ『極めて質の高い対話スキルと運営ノウハウ』を融合させます。これにより、AIの効率性と人の柔軟性を最適に組み合わせた、全く新しいハイブリッド型のアウトバウンド基盤を構築してまいります。特にアウトバウンド領域において、同社は「個々の顧客に寄り添った柔軟なコミュニケーション」で高い実績を誇っています。このOSCOM社が持つ「有人対応の卓越したスキル」こそが、当社の押し進める「AI×人」の次世代モデルの実現において、最も親和性が高い最適な土壌であると判断いたしました。加えて、本件はOSCOM社をコンタクトセンター事業へ特化させた上での取得であり、同社の専門性と当社のAI技術を速やかに融合させることで、他社の追従を許さない「AI×人」の次世代モデルを最短距離で構築できると確信しております。

① 短期的なシナジー

- ・相互の顧客基盤を活用したクロスセルの推進

両社の既存顧客に対するソリューションの相互提供により、早期の売上高拡大を図ります。

- ・イン・アウトバウンドのリソース共有による利益率改善

両社のオペレーションリソースを共通化することで、リソース稼働率を最適化し、グループ全体の利益率を向上させます。

② 中長期的な取り組み

- ・「抵抗感ゼロ」を目指す独自AI活用モデルによる成約率向上

単なるスクリプトの読み上げではなく、顧客属性や感情・文脈に配慮した高品質な対話を実現し、成約率の最大化を図ります。

- ・売上が伸びるほど利益率が改善する、高収益モデルへの転換

顧客データの蓄積が進むほど、売上と人件費が非連動となり、限界利益率が継続的に向上します。

当社はこの挑戦を足掛かりにして「AI-BPO」領域におけるマーケットリーダーとなり、顧客の価値創造に貢献するとともに、当社グループの中長期的な企業価値の最大化を実現してまいります。今後も、本件のような「既存事業のデータ・ノウハウとのシナジー」と「AI」の掛け合わせが見込める領域へ積極的に進出することで、自社のオーガニックな成長に加え、戦略的な非連続の成長を追求し、持続的な成長基盤を確立してまいります。

2. 本件の概要

本件は、以下の方法で行うことを予定しております。

- ① OSKOM社の対象事業を除いた事業をグループ内事業再編により、BREXAグループ内へ承継させます。(2026年4月完了済)
- ② 当社がBREXA Technology社よりOSKOM社の全株式を取得いたします。(2026年6月予定)

3. 異動する子会社の概要

(1) 異動する子会社

(1)名称	株式会社アウトソーシングコミュニケーションズ		
(2)所在地	東京都千代田区丸の内1-8-3		
(3)代表者の役職・氏名	代表取締役 澤田 隆		
(4)事業内容	コンタクトセンター事業		
(5)資本金	55,000千円		
(6)設立年月日	2018年3月		
(7)大株主および持株比率	株式会社BREXA Technology : 100%		
(8)上場会社と当該会社との関係	資本関係	該当事項はありません。	
	人的関係	該当事項はありません。	
	取引関係	該当事項はありません。	
(9)当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態(単位:千円)※			
決算期	2023年12月期	2024年12月期	2025年12月期
純資産	204,039	307,131	405,488
総資産	479,196	559,620	662,807
1株当たり純資産(円)	185	279	369
売上高	1,670,826	1,847,780	1,821,937
営業利益	161,112	144,437	146,186
経常利益	163,755	147,601	149,105
当期純利益	108,107	103,091	98,356
1株あたり当期純利益(円)	98	94	89

※上記に記載されている経営成績及び財政状態は「2. 本件の概要」に記載のグループ内事業再編を行う前の実績となり、当株式取得の対象となる事業はコンタクトセンター事業のみとなります。

4. 株式取得の相手先の概要

(1)名称	株式会社BREXA Technology		
(2)所在地	東京都千代田区丸の内1-8-3		
(3)代表者の役職・氏名	代表取締役 社長執行役員 山崎 高之		
(4)事業内容	国内技術系アウトソーシング事業		
(5)資本金	483,654千円		
(6)設立年月日	2004年12月		
(7)純資産	26,686,533千円		
(8)総資産	48,890,900千円		
(9)大株主および持株比率	株式会社BREXA Holdings : 100%		
(10)上場会社と当該会社との関係	資本関係	該当事項はありません。	
	人的関係	該当事項はありません。	
	取引関係	該当事項はありません。	

5. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株 (議決権の数：0個) (議決権所有割合：0.0%)
(2) 取得株式数	1,100株 (議決権の数：1,100個)
(3) 異動後の所有株式数	1,100株 (議決権の数：1,100個) (議決権所有割合：100%)

取得価額については、以下の通りです。

取得価額	普通株式取得関連費用	290百万円
	アドバイザー費用等 (概算額)	4.5百万円
	合計 (概算額)	294.5百万円

6. 日程

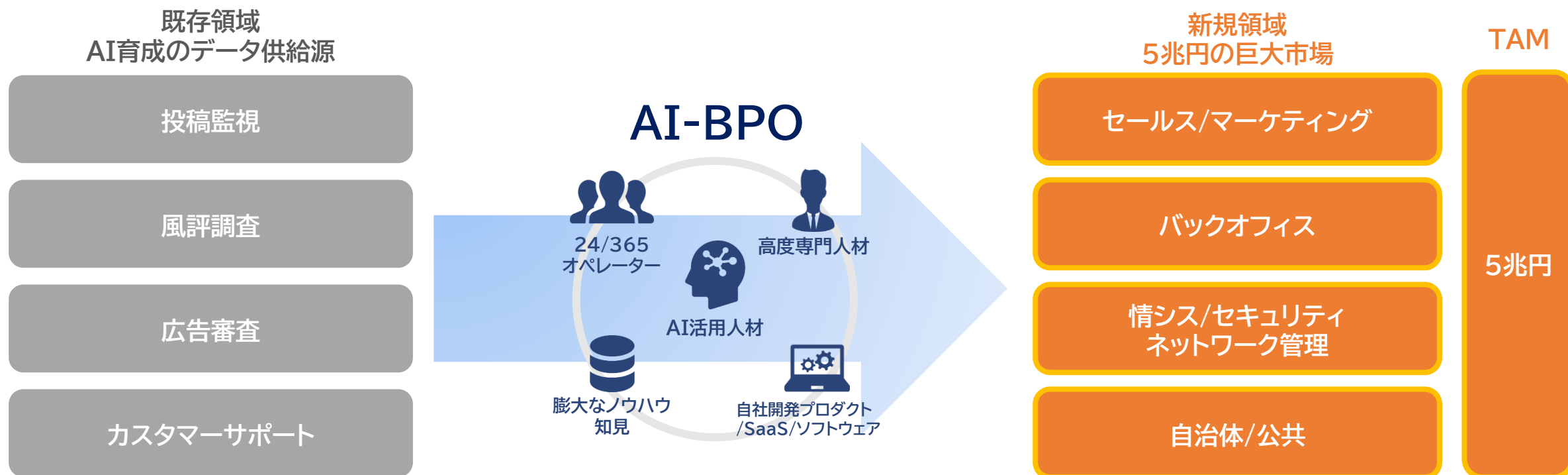
(1) 取締役会決議	2026年5月22日
(2) 株式譲渡契約締結日	2026年5月22日
(3) 株式取得日	2026年6月1日 (予定)

7. 今後の見通し

本件株式取得の結果につきましては、今後、明らかになった時点で速やかにお知らせいたします。また、本株式取得による当社 2026年9月期の通期連結業績に与える影響につきましては現在精査中であり、今後公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

以上

「AI」で何ができるかではなく、「人」で何ができるかが起点
労働集約型から高付加価値型へと転換し、高収益モデルで新事業領域へ進出



AI活用により、利益率が複利で改善するストック型ビジネスモデル

OSCOM社が有する対人コミュニケーションの教師データを入手
「AI」の対応可能な領域と「人」が対応すべき領域を見極め、ビジネスプロセスを再設計

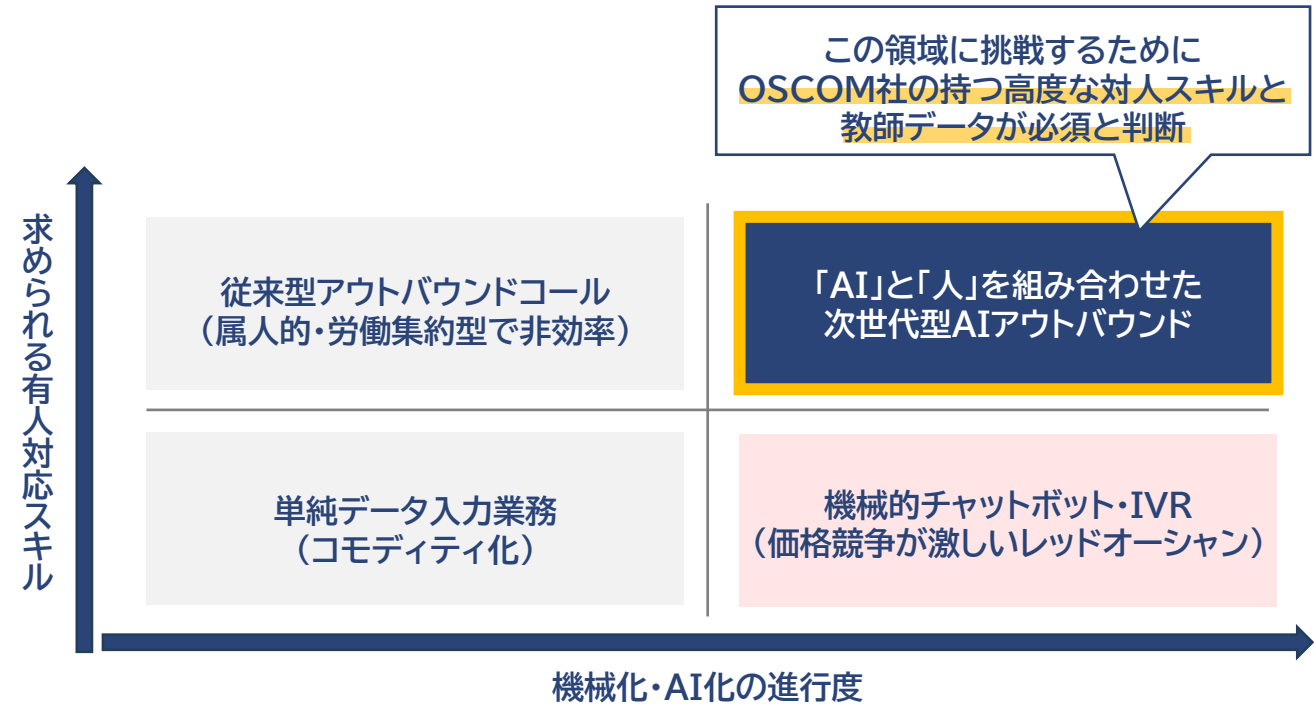
ビジョン実現への第一歩



OSCOM社のM&Aを通じて
【最高の教師データ】を入手

「AI×高度な対人スキル」の
次世代モデルを構築

市場でのポジション



データが蓄積されればされるほど、
収益性が改善するループ



短期的なシナジー



相互の顧客基盤を活用したクロスセル
ソリューションの相互提供による早期の売上高拡大

イン・アウトバウンドのリソース共有
リソースを共通化し、稼働率を最適化
グループ全体の利益率を改善

中長期的なシナジー



独自AI活用モデルによる成約率向上
顧客属性や文脈・感情に配慮した高品質な対話を実現
最適化されたアウトバウンドを実現し、成約率を向上

高収益モデルへの転換
顧客データの蓄積が進むほど、売上と人件費が非連動
となり限界利益率が継続的に向上