



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)

以上

No.	分類	Q & A
1	全体	Q.前期・前々期と業績が停滞していることに対して、今後の成長戦略について教えてほしい。
		A.2026年9月期には売上高の再成長と収益性の改善を最優先事項として取り組んでまいります。
		AIの浸透・AI技術の革新が加速するなかで、これまでと同じ労働集約型ビジネスモデルでは当社の成長は期待できないと考えております。
		既存サービスへのさらなるAIの実装と、AIを活用した新規サービス・新規ビジネスにより、既存ビジネスの成長と新領域での市場の創出を図ってまいります。
2	全体	Q.M & Aの進捗状況を知りたい。
		A.2025年9月期にM & A専門部署を立ち上げ、社内のM&A推進体制の構築を進めてまいりました。
		2025年9月期は自社によるソーシング活動と金融機関や仲介会社からの紹介により多数の案件を検討いたしましたが、M&Aの成約には至りませんでした。
		2026年9月期は案件創出のためのネットワークを広げるとともに、対象企業へのアプローチの量を増やすことにより、更なるパイプラインの充実を図って成約を目指してまいります。
3	全体	Q.経営体制や営業体制を刷新した狙いを知りたい。
		A.執行役員制度導入の狙いは、今後の成長を見越した各事業における意思決定のスピードアップです。
		また(株)チェンジの代表取締役兼執行役員社長を執行役員として招聘することで、チェンジGとの連携を進め、官公庁・エンタープライズ案件獲得の確度を高めます。
		営業体制刷新(サービスカテゴリー別での営業組織の再編)の狙いは、顧客とのリレーションを深化させることで、今までご提案できていなかったニーズを探り取引を拡大していくことです。
4	BPO	Q.AI開発での収益性の改善について、実際にどれくらい効果があるのか。
		A.2026年に開発完了予定のAIエージェントカスタマーサポートツール(顧客問い合わせに対して、AIが回答案を作成し回答するツール)では、
		従来の方法と比べて3～4割の工数削減を見込んでおります。
5	サイバーセキュリティ	顧客サービスへのAIの実装による改善については、現状「5割の工数削減」を目標に開発を進めております。
		Q.2025年9月期の上半期は脆弱性診断が失速していたが、2025年9月期第4四半期から状況が改善した理由を知りたい。
		A.安価な診断ツールの浸透など市場変化により売上は一時失速しましたが、市場変化を捉え顧客ニーズに対応したサービス提案を進めた結果脆弱性診断を含めたサイバーセキュリティ領域にて新規顧客からの売上高・既存顧客からの新規案件数ともに増加したことが大きな要因と考えております。
6	サイバーセキュリティ	Q.研修・教育コンテンツを拡充する方針とのことだが、具体的にはどのような内容なのか。
		A.現在注力しているのは従業員向けのセキュリティリテラシー研修です。
		オンライン完結の研修となっており、ドラマ仕立ての内容を通してセキュリティリスクを実感しやすい内容となっています。
		また、ISMSなど国内外の規格や業界団体のサイバーセキュリティガイドラインに対応した教育も可能です。
7	IR	Q.2026年9月期の予想配当を3円増額した背景を教えてください。
		A.2026年9月期の業績見通しを踏まえ、1株あたり38円を予定いたしました。
8	IR	Q.2026年9月期のIR方針について教えてください。
		A.個人投資家向け説明会の開催など、より多くの方に当社の魅力をご理解いただけるようなIR施策を検討しております。 企業価値向上に向け、より一層積極的にIR活動を展開してまいります。