



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.売上の減少幅に対し、利益面の減少幅が大きい。御社の認識と今後の改善策を教えてください。
		A.売上と利益の減少につきましては、経営における最重要課題の一つとして認識しております。 当社のビジネスモデルの特性上、顧客のサービス安定化に伴い対応件数や時間が減少、売上高も減少するものの、労務費の調整に一定の時間を要する収支構造になっております。 この構造的な課題を解決するため、人員数や稼働時間に依存しない収益源の確保、AIを活用したサービス開発や当社ノウハウのプロダクト化など 労働集約型ビジネスモデルからの転換を目指しております。
2	全体	Q.売上減少が続いており、この四半期も主要顧客の売上減に対するコメントが資料に記載されていたが、AIに代替されているのではないのか。
		A.主要顧客の売上減については、ビジネスモデル上の特性によるものですが、弊社でも顧客サービスへのAIの実装を積極的に進めております。 当社はAIの進化を新たなビジネスチャンスととらえており、当社がこれまで蓄積してきた投稿監視やカスタマーサポート、広告審査などの膨大な教師データやノウハウを AIサービスやプロダクトに学習させ、その上でAIだけでは判定できないあいまいな表現や人の感情等を当社のBPO人材で対応していく「AI×人」のビジネスモデルを構築しております。
3	BPO	Q.AI推進部署の新設に関連して、新設を決めた背景を教えてください。
		A.AI推進部署の新設は「AI-BPO」企業としてのビジネスモデルへの転換に向けた、既存サービスへのAI実装とAIを活用した新規サービス開発にこれまで以上に注力していくことを目的としています。 AIベンダーとの協業やM&Aでは立ち上げまでに半年程度の時間を要すことから、サービスリリースまでのスピードを重視し、自社内での専門部署を新設することといたしました。 中期的な取り組みはもちろん、新規サービスによる早期の売上計上の実現に向け、活動いたします。
4	BPO	Q.人的投資を行ったということだが、どのような人材が教えてください。また今後も投資は行っていくのか。
		A.AI/DX、マーケティング、営業におけるプロフェッショナル人材が入社いたしました。 それぞれの分野において、専門スキルを持ち、当社の目指すビジネスモデルの転換、そして更なる成長の力強いエンジンとなる経験豊富な人材です。 今後も情報セキュリティ、セールス、マーケティングの分野での人的投資は行っていく予定です。
5	サイバー セキュリティ	Q.第2四半期以降の取り組みを知りたい。
		A.引き続き、市場での安価なツール診断の需要の高まりを受け、弊社のセキュリティエンジニアを用いた質の高い脆弱性診断サービスが伸び悩んでいます。 このような動きに対し、市場のニーズに即した診断プランの拡充や、AIを活用した診断の作業効率化を実施するとともに、研修・教育コンテンツの拡充を図ってまいります。
6	IR	Q.個人投資家向け資料の開示、IRサイトの充実をお願いしたい。
		A.貴重なご意見ありがとうございます。 今後、個人投資家の皆様に向けた情報発信を強化していきたいと考えております。