

|| 企業調査レポート ||

イー・ガーディアン

6050 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2019 年 12 月 24 日 (火)

執筆：客員アナリスト

角田秀夫

FISCO Ltd. Analyst **Hideo Kakuta**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 事業概要	01
2. 業績動向	01
3. 成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要と沿革	03
2. 事業概要	04
■ 業績動向	06
1. 2019年9月期通期の業績	06
2. 2020年9月期通期の業績予想	07
■ 成長戦略	08
■ 株主還元策	10

■ 要約

2019年9月期は5年連続の2ケタ成長を達成。 FinTech 関連が成長をけん引

イー・ガーディアン<6050>は、e マース (EC) や SNS、ソーシャルゲームの運営者向けに監視や顧客サポートなどを中心に、サイバーセキュリティからデバッグ、運用までをワンストップで提供する総合ネットセキュリティ企業である。1998年にコンテンツプロバイダとして誕生し、インターネット業界の創成期に様々な新事業を手掛けるなかで2005年に掲示板投稿監視事業に一本化し、イー・ガーディアン株式会社に商号変更した。2010年に東証マザーズに上場してからは、人材派遣業、デバッグ事業、ネットセキュリティコンサルティング事業、クラウド型サイバーセキュリティ事業等を M&A で獲得し、“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立した。海外展開では E-Guardian Philippines Inc. を設立し多言語サポートを開始している。現在、関係会社5社、国内外14都市に20拠点をもち、1,392名の従業員(うち臨時従業員数1,039名)を抱える企業グループとなっている。2016年9月に東証1部に昇格した。

1. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポート業務とゲームサポート業務であり、2業務で全社売上高の7割以上(76.4%)を構成し、アド・プロセス業務を加えると全社売上高の89.2%を占める。

2. 業績動向

2019年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比10.7%増の6,535百万円、営業利益が同12.4%増の1,167百万円、経常利益が同14.5%増の1,201百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.2%増の840百万円と5年連続の2ケタ成長を達成した。売上面では、主力3業務が伸長したが、なかでもソーシャルサポート業務の伸びがけん引した。特にキャッシュレス決済業者向けの加盟店審査代行、登録申請サポート、取引状況の監視・運用サポートなどで同社が仮想通貨の運用で培ってきたノウハウが発揮され、売上を伸ばした。利益面では、営業利益の前期比で12.4%増と高成長を維持する中、売上高営業利益率でも17.9%と高い収益性も維持した。2019年1月の本社移転(新社は港区虎ノ門)の一時的な費用負担もあったが増収効果で吸収した。

要約

2020 年 9 月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比 13.2% 増の 7,400 百万円、営業利益が同 2.9% 増の 1,201 百万円、経常利益が同 1.6% 増の 1,221 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同 1.2% 増の 850 百万円と引き続き 2 ケタの増収および着実な増益を予想する。同社の事業を取り巻く市場環境は全体として良好だ。増益スピードを一時的に遅くする理由は、サイバーセキュリティ領域への先行投資を実施するためである。「サイバーセキュリティ」および「海外展開」は同社の中長期の成長分野であり、しっかりとした橋頭堡を築くため先行投資を仕掛ける。

3. 成長戦略

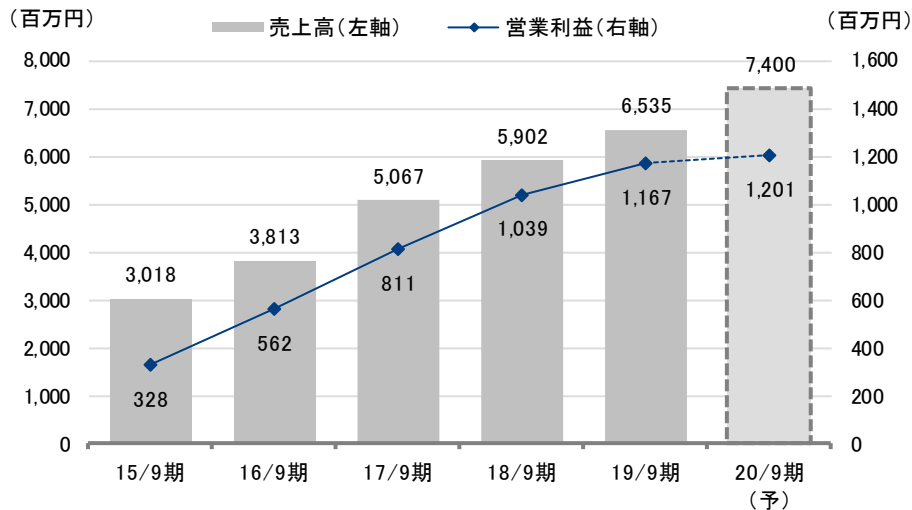
同社では、将来の成長に向けて、課題と施策を明確にしている。4 つの施策が考案・開発され、既に着手されている。施策 1 は「グループシナジーの拡大」である。一例として、脆弱性診断を得意とする子会社 EG セキュアソリューションやデバッグを行う子会社 EG テスティングサービスなどとクロスセルによる既存顧客への深耕、新サービス開発などが実行されている。施策 2 は「AI の活用」である。2019 年 4 月、同社は Hmcomm(株)と連携し、リアルタイム AI 動画監視フィルタを共同開発した。施策 3 は「FinTech 領域への展開」である。既に仮想通貨関連では口座開設時の本人認証サービスで実績がある。2019 年 3 月には eKYC 技術を持つ(株)Liquid と連携しオンライン本人認証サービスを開始した。施策 4 は「多言語対応への注力」である。子会社である EG フィリピンを拠点に脆弱性診断、デバッグ、投稿監視、カスタマーサポートなどの展開を加速する。世界のゲーム市場は日本国内の 10 倍程度あり市場機会は大きい。

Key Points

- ・“We Guard All” を経営理念に、サイバーセキュリティからデバッグ、運用までをワンストップで提供する総合ネットセキュリティ企業
- ・ゲーム関連、監視・カスタマーサポート関連、広告関連が 3 本柱。人とシステムによる低コスト・高品質なサービスが強み
- ・2019 年 9 月期は 5 年連続の 2 ケタ成長を達成。FinTech 関連が成長をけん引。本社移転費用を吸収し増益
- ・クラウド型セキュリティサービスのグレスアベイルを子会社化。Web セキュリティ業界の第一人者である徳丸浩氏 (EG セキュアソリューションズ) が開発に参画

要約

業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

サイバーセキュリティからデバッグ、運用までをワンストップで提供する総合ネットセキュリティ企業

1. 会社概要と沿革

イー・ガーディアン <6050> は、「We Guard All」すべてのインターネット利用者に、安心・安全を提供します」を経営理念に掲げる、総合ネットセキュリティ企業である。1998年にコンテンツプロバイダ事業を主とするITベンチャー（旧社名：株式会社ホットポット）として誕生した。インターネット業界の創成期に様々な新事業を手掛けるなかで、2005年に掲示板投稿監視事業に一本化し、イー・ガーディアン株式会社に商号変更、その他の事業は売却している。2010年に東証マザーズに上場してからは、ネット監視事業のイーオペを完全子会社化（2012年、現イー・ガーディアン東北）、人材派遣業のパワーブレインを完全子会社化（2014年、旧EGヒューマンソリューションズ、2018年に同社に吸収合併）、デバッグ事業のトラネルを会社分割（2014年、現EGテストサービス）、HASHコンサルティング（株）を完全子会社化（2015年、現EGセキュアソリューションズ）、デバッグ事業のアイティエスを完全子会社化（2017年、現EGテストサービス）と、M&A及び会社分割を行いながらネットセキュリティ分野をワンストップで提供する“総合ネットセキュリティ企業”としての基盤を確立した。海外展開においては、E-Guardian Philippines Inc.（2017年）が拡大中。直近ではクラウド型セキュリティサービスの（株）グレスアバイルを子会社化（2019年）している。現在は関係会社5社、国内外14都市に20拠点を持ち、1,392名の従業員（うち臨時従業員数1,039名）を抱える企業グループとなっている。2016年9月に東証1部に昇格した。

ゲーム関連、監視・カスタマーサポート関連、広告関連が3本柱

2. 事業概要

売上高の主力はソーシャルサポート業務とゲームサポート業務であり、2業務で全社売上高の7割以上(76.4%)を構成し、アド・プロセス業務を加えると全社売上高の89.2%を占める。

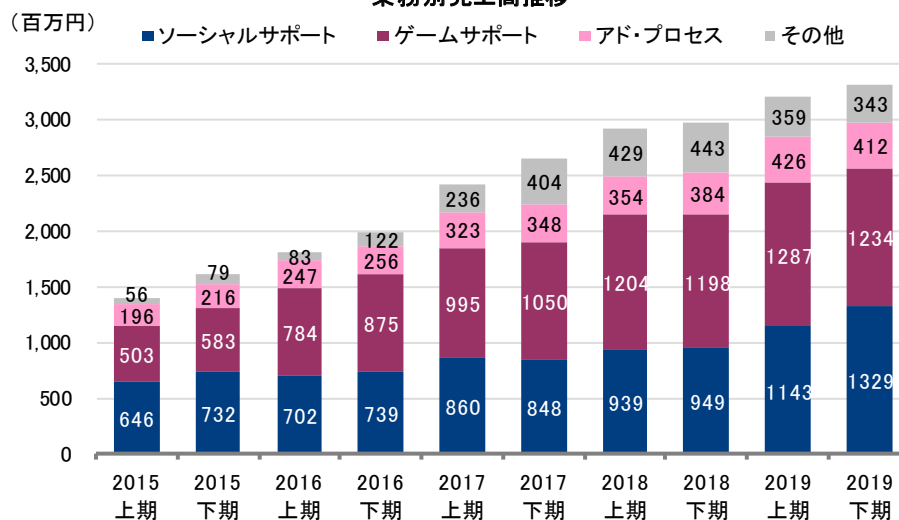
セグメント別売上高(2019年9月期)

(単位:百万円)

主な事業会社	2019年9月期	
	実績	売上比
ソーシャルサポート イー・ガーディアン(株) イー・ガーディアン東北(株)	2,472	37.8%
ゲームサポート イー・ガーディアン(株) イー・ガーディアン東北(株) EG テスティングサービス(株)	2,521	38.6%
アド・プロセス イー・ガーディアン(株) イー・ガーディアン東北(株)	839	12.8%
その他 EG セキュアソリューションズ(株) EG テスティングサービス(株)(株) グレスアベイル	702	10.7%
合計	6,535	100.0%

出所: 決算説明会資料よりフィスコ作成

業務別売上高推移



出所: 決算短信よりフィスコ作成

会社概要

(1) ソーシャルサポート事業

ソーシャルサポート事業は、投稿掲示板や EC、SNS などを対象に監視・カスタマーサポート、運用、分析といった多種多様な業務を代行する。厳選された人材による監視サービス（有人監視）が基本であるが、その効率を上げるために専門特化した監視ツール（システム監視）も併用される。独自開発された AI システムにより低コストかつ高品質なサービス提供をするうえで武器になっている。従来は監視系の業務が主体だったが、現在はカスタマーサービスの代行や金融系サービスの本人認証サービスなどのカスタマーサポート系業務にシフトしている。セグメント売上高は 2,472 百万円、前期比で 28.4% 増と成長率が高い。

(2) ゲームサポート事業

ゲームサポート事業は、オンラインゲームを運営するクライアントに対し、問い合わせ対応を始めとする運営をサポートするとともに、デバッグ等の周辺業務も EG テスティングサービスを中心に展開する。ゲームをリリースする前に行うデバッグ作業からリリース後の問い合わせ対応までをワンストップで提供できる体制を整え、他社との差別化を狙う。近年は国内のゲーム会社のヒットが減少する中、海外のゲーム会社の日本進出などグローバルな業務が増える傾向にある。セグメント売上高は 2,521 百万円、前期比で 2.1% 増と低成長だった。国内ゲーム会社向けの需要は足元持ち直す傾向にある。

(3) アド・プロセス事業

アド・プロセス事業は、広告審査業務を始め、広告枠管理、入稿管理、広告ライティング等の業務を提供する。同社センターで請負う場合と派遣・常駐する場合がある。広告関連の業務は、過去労働集約的な面が強かったが、同社独自の AI システムや RPA (Robotic Process Automation) を活用し生産性が向上している。セグメント売上高は 839 百万円、前期比で 5.9% 増と堅調だった。

上記 3 事業の事業モデルの特徴は、対応量(件数)に応じた課金体系であり、リーズナブルな料金で専門的なサービスを受けられ、導入までのスピードが速いのも同社の特徴である。

(4) その他事業

その他事業は、脆弱性診断やセキュリティ対策サービス (EG セキュアソリューションズ)、ハードウェアのデバッグ事業 (EG テスティングサービス)、人材派遣業務などの業績が含まれる。2019 年 8 月にグレスアベイルを子会社化し、クラウド型のファイアウォールやセキュリティ診断ツールを提供する体制を整えた。セグメント売上高は 702 百万円、前期比で 1.8% 減である。

(5) 人とシステムによる低コスト・高品質が強み

同社の業務は人材による監視サービス（有人監視）から始まっており、現在でもその基本は変わっていない。以前からシステム化が行われており、2000 年代から、あらかじめ登録しておいた NG ワードをハイライト表示する機能などは使われていた。2010 年代に入ると、人工知能型テキスト監視システム「E-TRIDENT」や人工知能型画像認識システム「ROKA SOLUTION」が併用されるようになると、業務は格段に進歩し、他社ではできない低コスト及び高品質が実現できるようになった。また、2018 年からは、自社開発の RPA (Robotic Process Automation) を活用した業務の自動化に本格的に取り組む。特にアド・プロセス分野では、広告代理店・メディア運営企業の働き方改革、労働時間縮小の潮流があり、RPA を活用した業務効率化のニーズが高い。2019 年に Hmcomm (株) と連携し、AI 音声認識の活用によりリアルタイムでの動画監視をするシステムを開発し稼働を開始した。

会社概要

同社の強み

人とシステムのハイブリッド運用による効率化

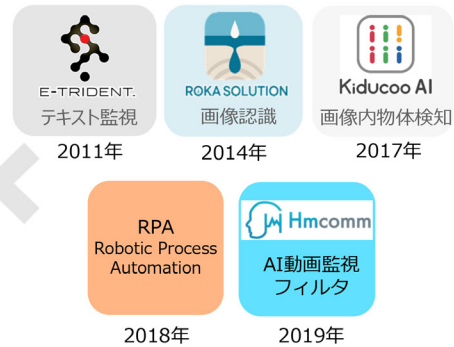
オペレーションの専門ノウハウ

早期からのAI活用

顧客数1,000社超の実績
シェアードサービス体制



出所：決算説明資料より掲載



業績動向

2019年9月期はFinTech関連が成長をけん引。本社移転費用を吸収し増益

1. 2019年9月期通期の業績

2019年9月期通期の連結業績は、売上高が前期比10.7%増の6,535百万円、営業利益が同12.4%増の1,167百万円、経常利益が同14.5%増の1,201百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同14.2%増の840百万円と5年連続の2ケタ成長を達成した。

売上面では、主力3業務が伸長したが、なかでもソーシャルサポート業務の伸びがけん引した。特にキャッシュレス決済業者向けの加盟店審査代行、登録申請サポート、取引状況の監視・運用サポートなどで同社が仮想通貨の運用で培ってきたノウハウが発揮され、売上を伸ばした。ゲームサポート業務では中国や韓国をはじめとする海外ゲーム会社向けの売上が増加し、国内ゲーム企業向けの売上高の伸び悩みを補い増収。アド・プロセス業務では広告業界の人手不足から広告運用代行の売上が増加した。

利益面では、営業利益の前期比で12.4%増と高成長を維持する中、売上高営業利益率でも17.9%と高い収益性も維持した。2019年1月の本社移転(新本社は港区虎ノ門)の一時的な費用負担もあったが増収効果で吸収した。今期に入っては新センターの開設がなかった中で、全国およびフィリピンのセンターの稼働率が上がったことが利益率の向上に貢献した。

業績動向

2019年9月期通期業績

(単位:百万円)

	2018年9月期		2019年9月期		
	実績	対売上比	実績	対売上比	前期比
売上高	5,902	100.0%	6,535	100.0%	10.7%
売上原価	3,840	65.1%	4,275	65.4%	11.3%
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%
経常利益	1,049	17.8%	1,201	18.4%	14.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	736	12.5%	840	12.9%	14.2%

出所:決算短信よりフィスコ作成

2020年9月期通期も2ケタ増収と利益微増を予想。 サイバーセキュリティ領域に先行投資を実施

2. 2020年9月期通期の業績予想

2020年9月期通期の連結業績予想は、売上高が前期比13.2%増の7,400百万円、営業利益が同2.9%増の1,201百万円、経常利益が同1.6%増の1,221百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.2%増の850百万円と引き続き2ケタの増収および着実な増益を予想する。

同社の事業を取り巻く市場環境は全体として良好だ。ソーシャルサポート事業においてはECやFinTechの進展が追い風になっている。ゲーム業界は国内ゲーム市場が踊り場を迎えていたが、足元持ち直しの傾向にあり、進行期は期待できる。海外のゲーム市場(特にアジア)および海外ゲーム会社はポテンシャルが大きく、アプローチを更に強化する。同社のフィリピンの拠点はさらに大きな役割を果たしそうだ。インターネット広告市場(アド・プロセス事業)も継続的な成長が続く。広告人材の不足が深刻になっているため、広告に特化した人材育成プロジェクトを発足させる。全体として、ネットを不安やストレスなく使いたいというエンドニーズ、顧客企業の働き方改革によるBPOニーズは高まっており、総合ネットセキュリティ企業である同社の活躍の場も増えていると推察される。進行期は、各事業(カスタマーサポート、サイバーセキュリティ、デバッグなど)の既存顧客にクロスセルの提案を積極的に行う方針だ。

増益スピードを一時的に遅くする理由は、サイバーセキュリティ領域への先行投資を実施することである。具体的には、クラウド型セキュリティ製品の開発(機能追加)を強化する。また拠点の新設・移転も3拠点(フィリピン、東北を含む)予定されている。いずれも好調な需要に対応するためであるが、新設の場合には稼働率が上がるまで費用負担がある。「サイバーセキュリティ」および「海外展開」は同社の中長期の成長分野であり、しっかりとした橋頭堡を築くため先行投資を仕掛ける。

業績動向

2020年9月期通期業績予想

(単位:百万円)

	2019年9月期		2020年9月期		
	実績	対売上比	予想	対売上比	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%
親会社株主に帰属する 当期純利益	840	12.9%	850	11.5%	1.2%

出所:決算短信よりフィスコ作成

成長戦略

クラウド型セキュリティサービスのグレスアベイルを子会社化。 WEBセキュリティ業界の第一人者が開発に参画

同社は2019年8月、グレスアベイル(本社:東京都中央区、代表取締役:澤井祐史)の第三者割当増資を引き受け、株式の64.3%を取得し子会社化した。グレスアベイルは「日本発のサイバーセキュリティ創造へ」をスローガンに国産クラウド型セキュリティ製品を自社開発し、高品質なサービスを提供している。また、同社の徳丸浩(とくまるひろし)氏(EGセキュアソリューションズ代表取締役)がグレスアベイルの取締役に就任し、開発を監修することで、さらに導入効果が高く使いやすいサービスを目指す。既に2019年11月には、その協業の成果として次世代クラウド型WAF※サービス「GUARDIAX」SaaS版が開発・提供されており、AIによる自動解析防御などの先進技術が順次追加される予定だ。

※ Web Application Firewall

グレスアベイルの概要と株式取得の状況

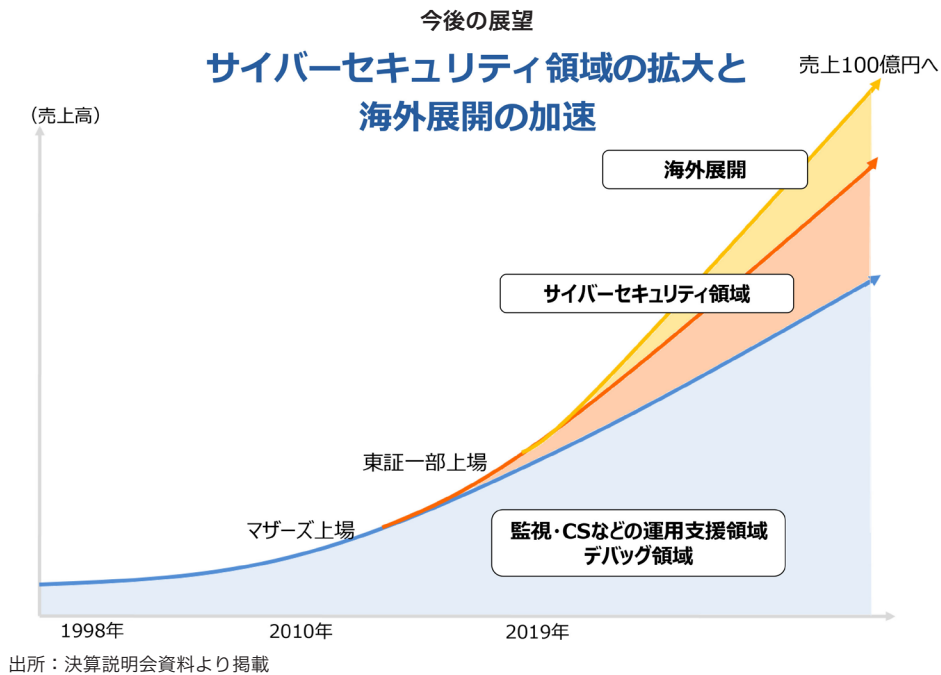
名称	株式会社グレスアベイル
所在地	東京都中央区新川1丁目5番19号
代表者	代表取締役 澤井 祐史
事業内容	クラウド型のセキュリティ対策製品開発・販売
資本金	30百万円
設立年月日	2015年6月1日
決算期	9月30日
取得株式数	9,000株(議決権所有割合:64.3%)
株式取得日	2019年8月20日

出所:プレスリリースよりフィスコ作成

成長戦略

徳丸氏は、Webセキュリティ分野の第一人者である。ソフトウェア開発者としてキャリアをスタートさせ、2008年にWebアプリケーションセキュリティを専門分野とするHASHコンサルティング（現EGセキュアソリューションズ）を設立し、脆弱性診断やコンサルティング業務を行う企業のリーダーとして活躍。業務のかたわら、出版、講演、ブログ、勉強会などを通じてセキュリティの啓蒙活動を積極的に行っている。多数の著書があり、「体系的に学ぶ 安全なWebアプリケーションの作り方」（SBクリエイティブ）はWeb系エンジニアの必読書である。

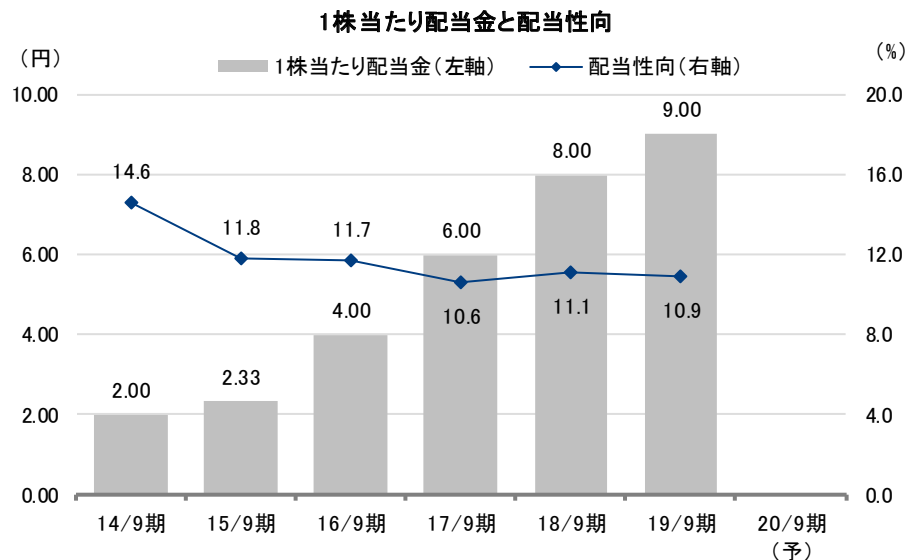
近年、多くの個人情報漏洩や仮想通貨の流出、キャッシュレス決済の不正利用などのセキュリティ問題が発生し、サイバー攻撃への対応が企業活動における大きなリスクとして注目されている。同社としては、サイバーセキュリティ領域を次代を担う成長分野と捉えており、脆弱性診断などネットセキュリティ（人的サービス）とクラウド型セキュリティ（自動、機械的サービス）の両輪で市場を開拓する。



株主還元策

過去7年連続の増配実績。2020年9月期の配当予想は未定

同社は、当面成長への投資を優先するために利益の内部留保を基本とし、想定以上の利益を得た場合に配当を行う方針である。実績としては、好調な業績を背景に2013年9月期から2019年9月期まで7年連続増配を行っている。2019年9月期は配当金が年9円(1円増配)、配当性向は10.9%となった。2020年9月期の配当予想は公表していないが、利益予想が実現されれば前期並みまたは増配と考えられる。



出所：決算短信よりフィスコ作成

免責事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-11-9

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（情報配信部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp