



イー・ガーディアン株式会社

2024 年 9 月期 決算説明会

2024 年 11 月 22 日

登壇

司会：皆様、こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただ今からイー・ガーディアン株式会社様の IR ミーティングを開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしている方をご紹介します。代表取締役社長、高谷康久様。本日は高谷社長様からお話をいただき、ご説明が終わりましたら質疑応答といたします。また、皆様のお手元にアンケート用紙が配られております。こちらはお帰りの際にはご記入の上、机の上に置いてご退室いただきますようお願いいたします。

それでは高谷様、よろしくお願いいたします。

高谷：ご紹介にあずかりましたイー・ガーディアン代表取締役の高谷です。どうぞよろしくお願いいたします。それでは 2024 年 9 月期の決算説明ということで、始めさせていただければと思います。

全体のサマリーでございますが、2024 年度通期の業績は大変残念ながら、売上、営業利益ともに修正した計画も未達という結果に終わりました。これはわれわれのやってきたサービス、なかなか思ったような拡大ができなかったなと大いに反省をしております。

ただ全体の状況としましては、業績の悪化要因はかなり改善をしております。再び成長トレンドに入っていることを確信しております。一つポイントでいうと売上高総利益率に関しては改善していることもありますし、全体のトレンドは後ほど数字を見ていただきますが、後半においてかなり数字を取り返してきているということでございます。

そしてチェンジの TOB を受けて、グループになったということでございますが、チェンジと少しずつお互いのシナジー発揮に向けた基盤づくりをしております。エンタープライズ BPO とかサイバーセキュリティ、こういったものを新たな収益の柱に展開していくことを考えております。

通期の業績でございますが、全体としましては先ほどご報告したように売上、利益においても少し足りずという結果ではあったということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ただし四半期の推移を見ていただいて、こういった 22 年から 23 年、24 年にかけて非常に足踏みした状況がある中、ようやく 2024 年の第 4 四半期においては、前期の売上、利益とも上回るこの結果で終わっております。

これは業務ごとの四半期の推移でご覧いただいておりますが、われわれ非常にメインで伸びてきましたゲームサポートという、日本のソーシャルゲームのサポートを熱心にやっておりましたが、非常に苦しんだのかなという一方、いわゆるソーシャルサポートといわれるような投稿監視であるとか、CtoC のモニタリングとか、そして何といてもサイバーセキュリティがどんどんと拡大基調にあることで、ゲームとかのダウントレンドをほかの業務でカバーができてきている。そんな状況でございます。

今、業績改善に向けた取り組みの進捗ということでございますが、何より一つは営業体制の強化ということでございます。従来のわれわれのサービスでいきますと、いろんなソーシャルゲームのメーカーが出てきたり、あるいは日本国内でゲームを展開したいといういろんな案件が飛び込んできましたけれども、どちらかという受け身の営業体制だったものを、しっかりとした営業体制、そういった責任者を採用して、非常に組織強化をやっていることとやはり何よりも、チェンジホールディングス自体がアクセント出身のコンサルティング集団でございますので、こういったチェンジの中にあるコンサルティングノウハウを共有してもらって、提案力の向上に取り組んでおる最中でございます。

収益の改善におきましては、先ほど売上、粗利率が向上したという話もありましたが、さらに AI を活用したオペレーションの効率化ということを目指しております、今後営業の強化とともに、収益体質の改善を目指していきたいと考えております。

これまでの取り組みですが、チェンジさんとの取り組みに関しては、チェンジグループの中でふるさとチョイスをやっているトラストバンク等、いろんなチェンジグループがございますけれども、その他の外注を使っていたところを、全てイー・ガーディアンに移管してもらおうという流れで進めておまして、チェンジグループの中で発生するあらゆる業務の巻取りが一つです。

そしてもう一つは、われわれのこれまでいた既存のイー・ガーディアンのお客様に対して、チェンジさんのコンサルティングサービスを提供していくということです。こういうことを考えております。

2 番目にマーケティングの施策ということでございますが、あまりわれわれはマーケティングにこれまで、さほど力を注いでいなかった大いな反省もありまして、各グループ会社、イー・ガーディ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



アンにおいても、マーケティングの専門責任者を担当して、お客様を呼び込んでいくようなかたちをしっかりと取り組んでいくということでございます。

最後、採用強化ということですが、さらなる拡大をするためには、特にセキュリティエンジニアの採用においては、やはり採用を非常に強化しないといけないということで、こういったセキュリティエンジニアに特化した採用部隊等もつくっていったということでございます。

2025年の通期の計画でございます。2024年に比べて、これまで強気の計画で、最低2桁成長といっていましたけれども、まだまだ日本のインターネットのビジネスで軸になるような、急激に伸びているサービスはなかなか見つけられていない部分と、やはりわれわれも基盤をちゃんと立て直していこうということでございますので。売上においてはプラスの8.5%、利益においては6.6%の伸びということで、なんとか2025年は再び成長軌道に持っていきたいと考えております。

今後の取り組みでございますが、三つの軸があるのかなと考えておまして、まず一番左は既存のBPO事業、既存のお客様において既に発表されているようなTikTok様、いろんなEC・フリマやFintech等は、まだまだ拡大していく領域でありますし、ゲームにおいても大手のゲームサイトなんかのお仕事も、ちらほらと仕事をいただける関係になっていますので。こういったものを既存のBPO領域では増やしていきたいなということでございます。

そして新しい取り組みという意味では、真ん中のエンタープライズ向けデジタルBPO領域は、実はこれまであまり取り組んでこなかった、あるいは取り組めなかった領域でございます。これはなぜ取り組めないかという、われわれはこれまでゲーム会社とかウェブアプリをつくっている会社やECなどインターネット産業ばかりを顧客ターゲットにしてきたわけですが、ところがチェンジさんのお客様には大手の金融機関とか、非常に大きなメーカーさんとか、既存の中で非常に大きなお客様を持っている。

もう一つは、チェンジはふるさとチョイスを通じて、97%の自治体とつながっているという顧客プラットフォームがあります。そういったエンタープライズ向けのBPOを、チェンジと一緒に創出していこうという取り組みを中心軸に置いておるのが、今後の取り組みで大きなところでございます。

そして最後になりますけれども、サイバーセキュリティの分野です。ここにおいてもEGセキュアソリューションズという会社が、さまざまなサービスを展開しておりますけれども、チェンジと一緒に、こういったサイバーセキュリティ事業の拡大、M&Aを通じての拡大も含めて、幅広く展開してまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



もう一つの今後の取り組みとしましては、やはり今 AI を外して成長は考えられないのかなと考えておまして、われわれの中にも業務の効率化を AI でやるものをつくり出しておりますが、ここもチェンジさんのグループで AI に特化した会社がありまして、協働してシステムの AI 化を進める。つまり今まで人がやっていたことを、どんどんと AI にやらせていき、その AI の品質を高めるために人がサポートする。こんなことを一緒になって、イー・ガーディアンの差別化要素としては人と AI の体制を強化して、さらなる高収益体制を構築していくと考えております。

そして、われわれの成長戦略ということでございます。三つあるのかなと考えております。一つはソーシャルサポート等の事業の拡大、二つ目はサイバーセキュリティ、三つ目には M&A による事業領域の拡大の辺りになってくるのかなと考えております。

この市場環境において一体どうなのかといいますと、日本は圧倒的に人手不足、労働者がどんどん減っていく環境の中でいいますと、国内の BPO の市場は 2024 年から 2027 年までの資料がありますが、堅調に伸びていくということでございます。人手不足の中においては、こういった業務を外出しにして効率化していく。こういう流れは止められないということでございます。

その BPO 領域の中で、われわれは今までやってきましたソーシャルサポート、いわゆるネットの EC とかフリマとか、ビットコインとかいったところの、あらゆるネットのサービスのサポート。そしてゲームのサポート、広告のサポート、広告と申しますのは、広告審査です。いろいろな違法な有害な広告が出ていないか、法律に反する広告が出ていないかみたいなことに対するサポートの、AI 開発による投資をどんどんと積極化していき、より競争力のあるサービスをつくっていきたいと考えております。

そしてもう一つのエンタープライズ向けデジタル BPO の話ですが、先ほどもありましたようにイー・ガーディアンのデジタル BPO のノウハウと、チェンジさんが持たれている業務 DX とか、いろいろな自治体向けのノウハウなんかも含めて、大企業とか、たくさんつながっている地方自治体に、当社の BPO サービス、プラスセキュリティサービスも協働で展開していきたいと考えております。

チェンジグループはその自治体向けに展開できる、自治体の内部で使えるサービスの会社もどんどんと買収しておりますので、その中にわれわれのイー・ガーディアンのセキュリティが入っていく、イー・ガーディアンの BPO が入っていく。こういう流れで、単なるインターネットの仕事だけではなくて、大企業向け、自治体向けといったところで、イー・ガーディアンの顧客がどんどん広がっていく流れを今、つくっておるということでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



そして、サイバーセキュリティでございます。日本において、これはアメリカとの比較なんですけれども、何が一番課題かなと捉えますと、セキュリティ人材の不足が非常に日本は際立って、欧米の国に比べても問題が非常に重篤かなと考えています。

これは日本とアメリカを比較して、セキュリティ人材の充足状況を国別で見て、アメリカと比較しているのですが、不足しているのが日本は63%。どちらかといえば不足している、これを合わせると90%の企業がセキュリティ人材が足りないということなんです。

アメリカの場合、不足している、どちらかといえば不足しているのは8.5%しかない。これはなぜこんな違いがあるかという、アメリカの場合、コンピューターサイエンスとかに出っていく学生が非常に大量にいるわけですね。大学の教育制度そのものが違うと。

日本の場合、どうでしょう。コンピューターサイエンスでセキュリティを勉強するとかいう学生が、少ないんですね。大学がたくさん新設されて、いろんな多様化した人材、みんなが大学に行く時代になりましたが、そういった肝心のコンピューターサイエンスの教育とかは、全く追いついていないと。

そして今、私が思うには、こういった闇バイトとかいろんな問題について、日本はどうしても対応が遅れてしまうのは、警察においても、あるいは防衛の部分においてもサイバーセキュリティの、対応ができていないということで、日本も非常に危機がきているんじゃないかなと考えています。

一方、日本に押し寄せているサイバー攻撃の攻撃数は年々激増しておりまして、今やいろんなサイトが止まって、サービスが止まったとか、いろんな情報をたくさん毎日目にするわけですが、日本においては企業だけでなく、国とか自治体とか、さまざまなセキュリティが攻撃にさらされているということでございます。

そしてサイバー犯罪の犯罪件数の推移におきましても、これは今、闇バイトを入れるかどうかは置きまして、ああいうものを入れるともっと、どんどん増えていっていますし、犯罪の被害件数も増えていっていますが、サイバー犯罪は国境を問わずにきますので、非常に日本は対策ができていない国となっています。

一方、われわれがサイバーセキュリティ事業を拡大するといったら、どこを目指すのか。よくこれは聞かれるんですけども、私どもはちゃんと準備ができています。大企業は割とサイバーセキュリティ対策はお金を使っていますし、人も採用してしっかりとやっています。銀行さんもそう、大手のメーカーさんもそう。これはしっかりしているのですが、実は問題なのはそこから下にある

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



中小企業、スタートアップ、地方自治体。そういう弱いところですね。こういうところは全くそれが追いついていない状態であります。

ですので、われわれは大企業がふんだんにお金を持っていて、いろんな対策が既にできている会社をターゲットにしてやるのではなくて、まだまだ全く体制ができていないような会社、企業、自治体に対して、セキュリティのどれだけ成熟度があるのかを見て、それに合わせた最適なサービス、プロダクトを開発して、日本は日本の国で、日本の業者がセキュリティを守るかたちの企業をつくりたいと考えております。

そして M&A についてでございますが、今ご説明申し上げました、われわれデジタル BPO の領域というかたちでさまざまな展開をしてきました。このデジタル BPO の中においては、ある程度の実績と名前が知られたサービスをつくってききましたけれども、そこにかけ算としてはサイバーセキュリティをかけ算して、BPO とサイバーセキュリティをセットに提供できる。こういうところに対して、さまざまなまだまだ足りないような要素の会社を、どんどんと M&A で補完していきたいと考えております。

成長戦略としましては、既存事業の成長ということで、BPO 事業では新たなエンタープライズ BPO みたいなところに取り組み、そしてサイバーセキュリティはさらに成長加速に向けた基盤づくり、これもどんどんとドライブしていきますし、二つ目においてはチェンジグループとの取り組みですね。チェンジグループといえば、ふるさとチョイスにおいて大きな顧客基盤がある。いろんな大企業との取引もある。こういったものを一緒にイー・ガーディアンと展開していく。

最後にこういった M&A で、シナジーを求めた M&A によって、さらなる拡大をしていくことを考えています。

総括としましては、今まで日本の中においての人手不足とかあるいはノウハウ不足、あるいはサイバーセキュリティのいろんな問題がある中で、イー・ガーディアンはイー・ガーディアンのみではなく、チェンジと一緒に、サイバーセキュリティ業界の再編を行い、そしてチェンジホールディングスの持っている顧客とのシナジーを組み、それをドライブするために今、われわれも AI 開発とかをして。日本のインターネットの総合的なセキュリティを、より広く提供していく会社になることの展開を考えております。

今期は、そういう意味では今までの反省を生かしながら、そしてチェンジとのシナジーを生かす初めての期になると思うので、さらなる復調、ここからイー・ガーディアンは盛り返していきたいという業績を、必ずや出したいと思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



説明は以上になります。ご清聴ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

司会 [M]：高谷様、ありがとうございました。それでは、これから質疑応答に入ります。ご質問のある方は、挙手を願います。係がマイクをお持ちいたします。

質問者 [Q]：ご説明、どうもありがとうございます。8ページのセグメント別というか業務別の動向で、特に好調なのがご説明の中でソーシャルサポートと、サイバーセキュリティというところだと思うんですけども、底を打ったというか、回復基調なのはそういうところだと思いますけれども。

そのセグメントの中で、何か特筆すべき好調なサービスみたいなのが、それぞれあれば教えていただければと思います。

高谷 [A]：まずサイバーセキュリティにおいては、一番伸びておりますのは脆弱性診断といわれるサービスでございまして、ウェブアプリの中に脆弱性がないかどうかを診断するサービスでございまして。仮想攻撃をかけるみたいなかたちで、いろんなセキュリティホールを見つける。

こういったことをいろんな企業が予備的に、必ず大企業なんかはやっているんですけども、これが中小でもやっぱりやらないといけないなということで、こういった脆弱性診断が伸びているのが一つですね。

ソーシャルサポートにおきましては今見ていると、仮想通過とかそういった周りの仕事が伸びているのと、いわゆる CtoC のフリマサイトであるとか、そういったものが伸びてきたり。そういう流れで、特筆すべきポイントとしてはそんな感じじゃないでしょうか。

質問者 [M]：ありがとうございます。あともう1点だけ、よろしいですか。

高谷 [M]：もちろん。

質問者 [Q]：14ページだと思いますけれども、今後もAIを使われて業務効率化されていくような、そんなお話だったかと思うんですけども、既にかなりいろんなテキスト、あるいは画像、動画、いろんな監視にAIを使われてきていると思いますけれども、これからの開発のポイントというか、どんな業務をAIで補助していこうかというところの戦略、もし差し支えない範囲でお伺いできれば。よろしくをお願いします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



高谷 [A]：AI も 100%完べきではありませんので、AI に必要なのは AI にわれわれが必要な回答を教え込むことが、実は非常に大事な AI の成長を促すことがあります。本当に動画の中に違法ユーザーが入っているかどうか、人が教え込んでいかないとなかなか分からないものですから。

今やっぱり増えているのは動画監視とか、動画の内容とか、それをリアルタイムにチェックしてほしいとか、そういった話が増えておりますので、テキストだけでなく動画も音声も含めた複合的なものを、リアルタイムで判断するような AI を開発するところを、いろいろと力を入れております。

とはいえ 100%自動化みたいなことができないので、AI が判断できないものは人間がリアルタイムで判断して、その良し悪しを教えていくことで、両軸でもってわれわれは AI を成長させていけるので。

これは未来にどんなサービスが出てくるか分かりませんが、例えば闇バイトみたいなものいろんな手段でもって、見つからないような投稿とかをやっていますけれども、そういったものもひょっとすると警察からのご依頼を受けて、いろんな調査をするような仕事も受けるかもしれません。

今、既に発表していますけれども消費者庁さんからは、いろんな違法有害広告の調査レポートみたいな仕事をいただいたりしていますので、われわれとしては人のノウハウだけでなく AI も進化させて、いろんな国の以来とか自治体とか企業とか、そういったものをどうにかたちでも提供できるような進化ができる AI を育てていきたいと。

あまり業界特化というか、ここだけというのは特に考えていなくて、どんどんサービスが進化していく。悪い人たちも進化していくので、そこに負けない進化をしようという感じで取り組んでおります。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：それではほかにご質問のある方、いかがでしょうか。

質問者 [Q]：上位 2 社で 25%になっているので、その上位 2 社の方は御社にしかない、どんなサービスを評価して顧客であり続けていらっしゃるのかを、その辺の詳細を教えてくださいませんか。

高谷 [A]：私ども 20 年前からこの事業をやっているのですが、いろんな違法有害で起き得るリスクとか、犯罪の傾向とか、多数のデータベースを持っているわけです。ですのでサービスを展開されている方はやはり素人が運用するよりも、そういったいろんなノウハウが集まっているところを仕事をしたという依頼があるので、一つは 20 年間いろいろ蓄積してきたノウハウとか、人材のサー

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ビスへの理解の深さですね。そういったところをご評価いただき、ご選定いただいているのかなと。

これはなかなか一朝一夕には真似ができない部分のノウハウがたまっていますので、最近国とかそういうところからのお話が増えているのは、そういうものを期待されて、君のところではどういものが蓄積されているのか聞きたいというお話は、そういうところをご評価いただいていると思います。

質問者 [Q]：例えばナイキのスーパーコピーみたいなものを売っている人がいたとしたら、それは摘発できるんですか、御社のシステムで。

高谷 [A]：そういうものを過去に持っているものがあればご提供させていただいて、これは悪い事例ですよとか、あるいはほかのサイトでも同じ犯罪者がこういうことをやっていますよなんていうことも、もちろんシェアすることもありますし。

スーパーコピー、見ないと分からないみたいなレベルをどうやって見つけるかは、これも写真だけでは分からないみたいなことがありますので、われわれも 100%とはいませんが、もちろん可能な限り努力しますということです。

われわれは調査機関ではありませんので、そこまでは強制捜査ができませんので、可能な限り対応して、対応力はあるということで、100%保証はできませんので。そこはなかなか難しいところがあると思います、誰がやっても。

司会 [M]：それではほかにご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

質問者 [Q]：その他 e コマースで、顧客になりそうな大手はいらっしゃったりするんですか。それとも商談は、今のところはないですか。

高谷 [A]：どうなんでしょうかね。フリマだけ見るといろんなフリマサイトがありますし、オークションサイトとかがあるので、多数あると思っています。そういったところが全てターゲットです。どこと取引があるというのは申し上げられないので、いろいろと展開はさせていただいています。

司会 [M]：それではほかにご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

質問者 [Q]：ご説明、どうもありがとうございました。28 ページのところでお聞きしたいことが 2 点あります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



1 点目がサイバーセキュリティを今後、強化していきたいというお話だったんですけども、日本ではタレントがいないと、担える人材がいらないということなんですけれども、強化していく施策として、人を採って教育して強化していくことと、あと M&A を強化するという 2 本立てで強化していくのかというところが 1 点目と。

2 点目がチェンジホールディングスとの取り組みで、BPO、サイバーセキュリティを大企業に提案していくとあるんですけども、中小にサイバーセキュリティ事業を強化していきたいというコメントもあったんですけども、大企業はチェンジさんで、中小は御社という住み分けで、全方位で展開していくのかどうかを、差し支えない範囲で教えてください。

高谷 [A]：まず最初のご質問でいくと、サイバーセキュリティのところは圧倒的な人手不足をどう解決するかは、大学でコンピューターサイエンスを増やしてくださいといっても時間がないので、新卒で理系の子を採って教育するしかないと思っているので、これは大量に結構採用して、われわれが育成していくのが一つ。

でもそれでは足りないので M&A しましょうということなので、両方ですね、答えとしては。両方でございます。あとは中途採用も当然やります。だから全方位でやるしかないのですが、でも日本ではコンピューターサイエンスは少ないので、これは取り合いなんです。セキュリティにいきいたい人も限られていますので、そこは教育と M&A と中途採用という感じでいこうかなと思っています。

2 番目のご質問でいくと、チェンジさんの場合はデジタル BPO みたいな、デジタル系 BPO は例えば銀行の中でもデジタルチャットとか、メールとか、いろんなサポートをしている業態とか、これはメーカーさんの中でもあると思いますし、大企業の中でも顧客との接点がだいぶ変わってきているんですね。

今まで電話ばかりでやっていたのが LINE でとか、こういう世界になると電話のノウハウが生きないみたいな世界のデジタルサポートが必要なもので、そこってやっぱりうちのデジタル BPO をやっているメンバーとか、AI を使うほうが親和性が高いと考えているので、そこをやっていきたいなというのと。

あとはサイバーセキュリティの領域は、やっぱり中小企業がなかなか手薄になっていると、サイバーセキュリティ対策までできないので。ですので、われわれはチェンジと一緒に、中小企業向けのサービスとか、中小企業に導入してほしい診断サービスとか、いろんなネットワークのセキュリティを支援するサービスとか、こういったものを協働でつくり出そうとしています。

質問者 [M]：追加で 1 点、よろしいですか。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



高谷 [M]：はい、もちろん。

質問者 [Q]：M&A も活用して、サイバーセキュリティを担える人材を増やしていくということなんですけれども、そもそも日本では人材が少ないので、そうすると M&A となると海外の優秀なサイバーセキュリティを担える人材がいるような、海外の例えばアメリカだったりシンガポールだったりイギリスだったり、そういったところも視野に入れた M&A になるのですか。

高谷 [A]：そうですね。そういった海外も含めた、これはどこでやっても一緒のサービスなので、サイバーセキュリティは世界中から人材を探さないといけないのかなと考えています。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：それではほかにご質問のある方、いかがでしょうか。

タケシタ [Q]：ご丁寧なご説明、ありがとうございました。私、初めて参加させていただきます、NEC キャピタルのタケシタと申します。よろしく申し上げます。

三つほど教えていただきたいんですけれども、基本的なところで申し訳ないんですけれども、皆様ご存じかもしれませんが、まず 4 ページ目の業績悪化要因は改善とありますが、この業績悪化要因は何だったのかというところを教えていただきたいと、歴史的な話です。

高谷 [A]：業績悪化はやっぱり、僕らの商売というのは、われわれが提供しているお客様のサービスが伸びないといけないんです。われわれは BPO なので、そのサービスが伸びないとわれわれの仕事量が増えないので、われわれが関係を持たせていただいているお客様のサービスが終了になったり、伸びなかったり、そういうことが結構出てきたのかなと思っていて、そういうところが非常に業績悪化の一つかなと。

ゲームが伸びないというのは、われわれのお客様のゲームが伸びなかったりする。伸びるとばっと数字が伸びますから、これがシンプルなところですよ。

タケシタ [M]：それが改善されたとなっていますので。

高谷 [A]：そういう意味では、そういったところがある程度整理されて、ゲームも落ちるところまで落ちたので、ここらいろいろ新しい伸びというか、トレンドになるところは見えています。

タケシタ [Q]：ありがとうございます、分かりました。続いて 8 ページの業務別売上の推移を書いているんですけれども、業務別の営業利益は開示いただけるものでしょうか。

高谷 [A]：これは非開示になっています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



タケシタ [Q]：そうですか、分かりました。そうしますと、あとその中で、私も利益率が分かれば、今後どういう業務を増やしていこうかというのが理解しやすかったなと思っておりました。

今のご説明では、サイバーセキュリティの業務をチェンジさんと一緒になって伸ばしていくということなんですけれども、今のところ売上のにはまだまだ小さい数字になっていますが、ここにやっぱりニーズがあるということで進めていかれるということでしょうか。

高谷 [A]：はい、そうです。

タケシタ [Q]：収益的には、利益的にはそれほど悪い利益のビジネスではないということでしょうか。むしろ良い、利益的にはもうかるというか、そんな感じでよろしいでしょうか。

高谷 [A]：利益的には悪くないですね。

タケシタ [Q]：分かりました。それでそういった分野、サイバーセキュリティを伸ばしていかれるということだと思われていると。あとは需要もあるんでしょうね、そもそも。

高谷 [A]：そうですね、需要はたくさんあるので。

タケシタ [Q]：分かりました、ありがとうございます。M&Aによる、これは最後の質問でございますが、28 ページですね。M&A、業務提携ということで進めていく、あらゆる方向で検討というのは、サイバーセキュリティに限らず、あとは人材確保も含めて幅広にという感じでよろしいですか。

高谷 [A]：そうですね、幅広にです。サイバーセキュリティに限らず、例えばすごくシンプルにいうとコールセンターをやっているとか、ウェブのセキュリティの SES、人材派遣をやっているなどになります。

タケシタ [M]：ありがとうございます。以上です。

司会 [M]：それではほかにご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。よろしいでしょうか。

それではご質問がないようですので、以上をもちましてイー・ガーディアン株式会社様の IR ミーティングを終了いたします。高谷様、大変ありがとうございました。

高谷 [M]：どうもありがとうございました。

司会 [M]：また皆様にはご参加いただき、ありがとうございました。アンケートへの回答のご協力をお願いいたします。ご参加ありがとうございました。

[了]

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

