



イー・ガーディアン株式会社

2024年9月期 第2四半期 決算説明会

2024年5月17日

登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまからイー・ガーディアン株式会社様の 2024 年 9 月期上期の決算説明会を開催いたします。初めに、同社からお迎えしている 2 名様をご紹介します。まず、代表取締役社長の高谷康久様。

高谷：よろしくお願いします。

司会：ありがとうございます。専務取締役の溝辺裕様。

溝辺：よろしくお願いします。

司会：ありがとうございます。本日も説明のほうは高谷様からいただきまして、最後は質疑応答の時間を設けていただきます。それではよろしくお願いいたします。

高谷：では、紹介いただきましたイー・ガーディアンの高谷でございます。それでは上期の決算説明に入りたいと思います。流れとしましては、こういう流れで説明したいと思います。

まず、全体のサマリーでございますが、2024 年上期の業績は、営業利益、売上高ともに計画に対して未達で終わってしまいました。売上、営業利益ともに、売上は 88%、営業利益は 92%でございます。

われわれとしては今、業績悪化ということで、コロナのときにあった特需の仕事などがいったん終了して、そこまでカバーができなかったということではありますが、大幅に営業体制を強化して新規受注が増え、そしてコストコントロール等によって収益力は改善しておりますので、業績は底を打って成長トレンドに向かうというところが見えてきておるところでございます。

そして、成長戦略としてはチェンジホールディングスの TOB を受けて、グループにジョインしましたが、BPO とサイバーセキュリティ、そして自治体向けのセキュリティなどを含めて、新しい展開を計画しております。

上期の業績でございますが、先ほど申し上げた未達の状況でございます。全体としてはほぼ 9 割に収まってしまったということでございます。

一方、クォーターごとに数字を見てみますと、2023 年の 2 クォーターをピークに、少しダウントrendに入ってきたわけですが、これが上期の 2 クォーターの数字にかけて、徐々に売上

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



と利益も改善をしており、底打ちが見えてきたので、非常に明るいトレンドじゃないかなと思います。

全体の四半期の推移でございますが、特筆すべきは、サイバーセキュリティ事業が大きく伸びたということでございまして、ゲーム、ソーシャル、アドと、ネットのエンターテインメント向けのサポートを中心にやってきましたが、いよいよサイバーセキュリティが本格的に伸びる、こういう展開になってきたということでございます。

数字が悪かった要因でございますが、既存のいろいろな案件の終了をなかなかカバーできなかったり、収益力が多少悪化したということでございますが、先ほど説明したとおり、かなりトレンドが変わってきているのが全体の流れでございます。

上期の計画に対して未達で着地しましたので、この状況を踏まえて、通期の業績予想を修正させていただきます。当初の計画より未達になることは大変心苦しいことではあります、何とかこれをミニマムとして達成をしていきたいと考えております。

そして大きくは配当方針についても変更ということでございまして、前回の予想の 27 円から今回は 31 円と、連結配当性向 30%を基準として今期の配当予想を修正しております。

そしてもう一つ、株主優待制度です。中長期的な当社株式保有などを目的に、株主優待制度を新設いたしました。保有の年数に応じて QUO カードを贈呈するというものでございまして、1 年未満の方には 5,000 円、1 年以上お持ちの方に関しては 8,000 円、QUO カードを贈呈する株主優待制度を新しく作りました。

下期の取り組みでございますけれども、ソーシャル、ゲーム、アドという三つの大きなドメインがございますけれども、どの中においても再び営業強化が非常にキーになってくるのかなと思っております。

もう一つのサイバーセキュリティでございますが、われわれのサイバーセキュリティの第一人者である徳丸浩を中心としたセキュリティの展開と、今後チェンジとの協業が進んでいく中で、現在は WAF の No.1 シェアである SiteGuard、こういったものをさらに広く展開していきたいと考えております。

成長戦略でございます。それぞれの事業においてどのような展開をしていくのかでございます。

今、市場環境においては、国内の BPO の市場は実は堅調に拡大しておりまして、日本の人手不足を考えると、この BPO のマーケットはどんどん拡大の一途をたどるだろうと見込んでおります。

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



そしてわれわれのターゲットとなるチェンジグループの展開している、トラストバンクさんが展開しているふるさとチョイスのサービスも非常に伸びております。ふるさと納税の件数は右肩上がりに成長している。こういったわれわれのサービスのターゲット、自治体向けのターゲットも、確実に伸びていくことがマーケットを見たら見えるかと思えます。

ゲーム、ソーシャル、アドという三つのドメインにおいて、こういったエンターテインメント系の市場だけじゃなくて、企業向けのエンタープライズ BPO への領域を拡大していくところが、非常に大きなキーになるのかなと考えております。

エンタープライズ系デジタル BPO は、われわれ単独の力ではなかなか難しいものですから、チェンジと一緒にここを開拓していこうということでございまして、これまでのわれわれの BPO で培ったノウハウを、チェンジの自治体向けのネットワークやそういったものを掛け算して事業を推進していきたい。こういうものでシナジーが出ていくだろうと考えております。

そしてチェンジホールディングスが 96%の自治体とつながっている。その自治体向けのセキュリティであったり、業務 DX であったり、そういったものを含めて、今まではエンターテインメントしかお客様がなかったものが、自治体にどんどんとイー・ガーディアンの BPO サービス、セキュリティサービスが導入される、こういう流れをつくっていききたいということでございます。

サイバーセキュリティのマーケットでございますけれども、今非常に大きな問題と言われているのがデジタル赤字の増加。デジタル赤字というのは、われわれ海外の製品を使っている、海外に製品を輸出しているデジタル製品、この輸出入の金額を見たところ、どんどんと海外製品に押されて、サービスもそうですね、今 4.7 兆円という非常に大きな赤字になっているということでございます。

こういった状況が続くと、本当に日本にデジタル産業が育っていかないという危機的な状況にありまして、こういったものもやはり日本でやれることは日本でマーケットをつくって、しっかりと日本で展開していく、こういう流れが必ず必要じゃないかと考えております。

市場環境におきましては、今や情報セキュリティによる脅威で、ランサムウェアとかいろんなサプライチェーンの弱点を悪用した攻撃で、さまざまな企業がセキュリティ事故を起こして、いろんな損失が出ているニュースがありますが、こういったサプライチェーンリスク、いろんなセキュリティ攻撃リスク、こういったものに対応していくことが非常に求められているだろうと。これは全世界的に同じ環境かなと思えます。

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



ところが、今、日本におきまして、セキュリティ人材不足が非常に大きな問題になっております。アメリカにおいては実はセキュリティというのは、コンピュータサイエンスの教育が進んでいるのもありますが、結構充足しているみたいなアンケートの結果が多いのですが、日本を見ると、不足している、どちらかといえば不足しているという、企業のアンケートを見ても90%あるということで、日本はITセキュリティの人材が圧倒的に不足していることが見られると思います。

そして今、悪い攻撃がどれぐらい来ているかというデータでございますが、人は不足しているし、攻撃が増える。これはもう最悪な状況にあるということでございます。

われわれイー・ガーディアンとして、セキュリティとしては、お客様のコンサルティングから、そしてお客様のサイトを見て脆弱性の診断をして、弱いところには対応していく、そしてその弱いところを埋めるためのソリューションを提供していく、社員への教育含めて、いろんな教育材料を持っていますけれども、セキュリティ人材の育成からサービス提供、こういったことを全て一貫してやれることを目指しております。

そして、それは民間企業だけでなくチェンジと一緒にやれば、企業だけじゃなく地方自治体向けにもこういったセキュリティが提供できる。いわゆる一部のトップ企業だけのセキュリティだけではなくて、サプライチェーンで見ると弱いところ、こういったところにイー・ガーディアンがチェンジと一緒にあって、いろいろとサービスを提供していくということでございます。

今、チェンジホールディングスから私ども約50%の出資をいただいておりますけれども、その同じく中間持ち株会社にサイリーグという会社を設立しております。

この会社は、サイバーセキュリティの仲間集めをしようということで、今後広がっていくセキュリティリスクの中に、イー・ガーディアンだけでは対応できないものを、サイリーグという会社がいろんなものを買収していき、イー・ガーディアンも足りないものは買収していく。そして総合的なセキュリティを出していこう、セキュリティ業界の再編をリードしようということで、こういった会社を設立しております。

ちなみに、私がイー・ガーディアンとサイリーグの代表を兼務してございまして、既にアイディールートを買収して、今いろんなシナジーの検討を進めているところでございます。

そして成長戦略でございますが、当社で提供できるところは今の段階で言いますとさまざまなサービスのレイヤーがありますが、この五つぐらいしかカバーできてないのが現状であります。

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



やはりこういったものを穴埋めしていくために、ワンストップで提供できるプレーヤーが今いないということですので、自分たちで積極的な M&A を、イー・ガーディアン、サイリーグ含めて展開したいと考えております。

当社の目指す姿としては、既存サービスに加え、いろいろ買収も含めてサービスを増やしていくということで、日本国産の総合セキュリティを提供できる、こういった会社を目指しておるということでございます。

今、イー・ガーディアン単体のこれまで培ってきたエンターテインメント向けの BPO、そしてセキュリティ、こういったとこで展開してきたわけですが、今後はチェンジと一緒になりまして、チェンジの持っている自治体、金融機関向けのいろんな顧客基盤を掛け算して、そしてサイリーグで今後買収していくセキュリティの多種多様なプロ人材、こういったものを全てセットにして、さまざまな社会問題を解決できるような、総合的なサイバーセキュリティを提供できる会社を目指していきたい。

日本ではそういったことを展開している会社はまだないので、そういったポジションをぜひ取っていきたくて考えております。以上で終わります。ご清聴ありがとうございました。

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]：どうもご説明ありがとうございます。それでは質疑応答の時間にまいりますが、本日の説明会は全文書き起こしの対象ですので、質問者、匿名希望の方は名乗らないようにしてください。あと1点、アンケート用紙がありますので、お手隙の方はご協力よろしくお願いします。

それでは、質疑応答の時間ですが、ご質問のある方は挙手していただければマイクを持ってまいります。

カクタ [Q]：ご説明ありがとうございます。フィスコのカクタと申します。22ページのエンタープライズ系のBPOというところ、少し伺いたいと思うのですが、これまでこういったエンタープライズ系というのは御社やっていなかったことなのか、それとも小規模なり、プロジェクトベースではやってきたことなのか、あと、業務として本質的にどう変わるのか、ソーシャルのセグメントなのか、あるいはサイバーセキュリティのセグメントなのか、全く違うのかみたいところのイメージが湧いていませんので、詳しく教えてください。

高谷 [A]：了解しました。チェンジグループって、創業メンバーは実はアクセンチュアの新卒同期でつくった会社でございまして、皆さんコンサルの集団です。アクセンチュアの今の展開を見ますと、いろんな企業のDX提案とともに、コストダウンのためのBPOもセットで提案して、非常にBPO部門が拡大していつているわけです。

そして、今までわれわれはエンターテインメント企業ばかりに目を向けていましたので、こういったエンタープライズ向けのBPOなんて目を付けてなかったのが、全くやっておりませんでした。

チェンジグループとしては、もちろんBPOの提案をしたくてもBPOできる部隊がないので、結局コンサルだけで終わる。BPOは他社でお願いしますみたいなコンサルの提案にとどまっていたのを、どうせならデジタル系のBPOのバックグラウンドをイー・ガーディアンが持っているということで、チェンジとしても非常に提案の枠が広がるということで、エンタープライズ、大きな大企業向けのDXなんかをBPOと交えて提案できる。こういうことをチェンジさんも本来やりたかったということで、われわれとしては全くタッチできていなかった領域にタッチができる。

ただ、業務としては実は非常に同じようなものでして、やはりAIと人を使って業務をより省力化していく、正確にやる。あるいは本来24時間やりたかったことを、われわれが起きて24時間やる。自社でやるよりも圧倒的なローコストで高品質なものを提供する。これは、人とシステム両方

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



でやるという意味では、これまで継続してきたものと同じなのですが、どちらの領域が実は多いかというと、圧倒的にエンタープライズ向けの BPO のマーケットが大きく、安定感が違います。

エンターテインメント向けは、やはりそのコンテンツが流行る、流行らないによって、必要とされる BPO のボリュームも決まってくるのですけれども、エンタープライズというのは、大企業が抱えている DX 系の業務はやはり業務拡大に応じて安定したものがあるので、非常に堅調に数字が積み上がっていく。こういうことを目指しているのが、このエンタープライズになります。

ですので、この中にはひょっとするとコールセンターとか、いろんなチャット窓口とか、問い合わせとか、あるいは社内システムの省力化、ひょっとすると給与計算、いろんなもろもろがあると思いますけれども、そういう全体的な企業が持っている BPO 業務を、チェンジグループのコンサルティングを通じて私どもが業務を請け負う、こんな流れのイメージで考えています。

カクタ [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：他にご質問はございますでしょうか。よろしいですか。では、以上をもちまして本日の説明会は終了です。どうも皆様、お疲れ様でした。会社の皆様、ありがとうございました。

高谷 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[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

